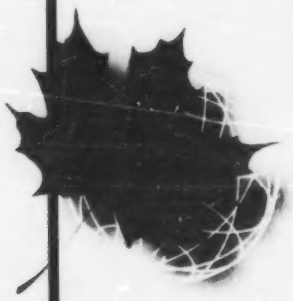
Department of Foreign Affairs and International Trade
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

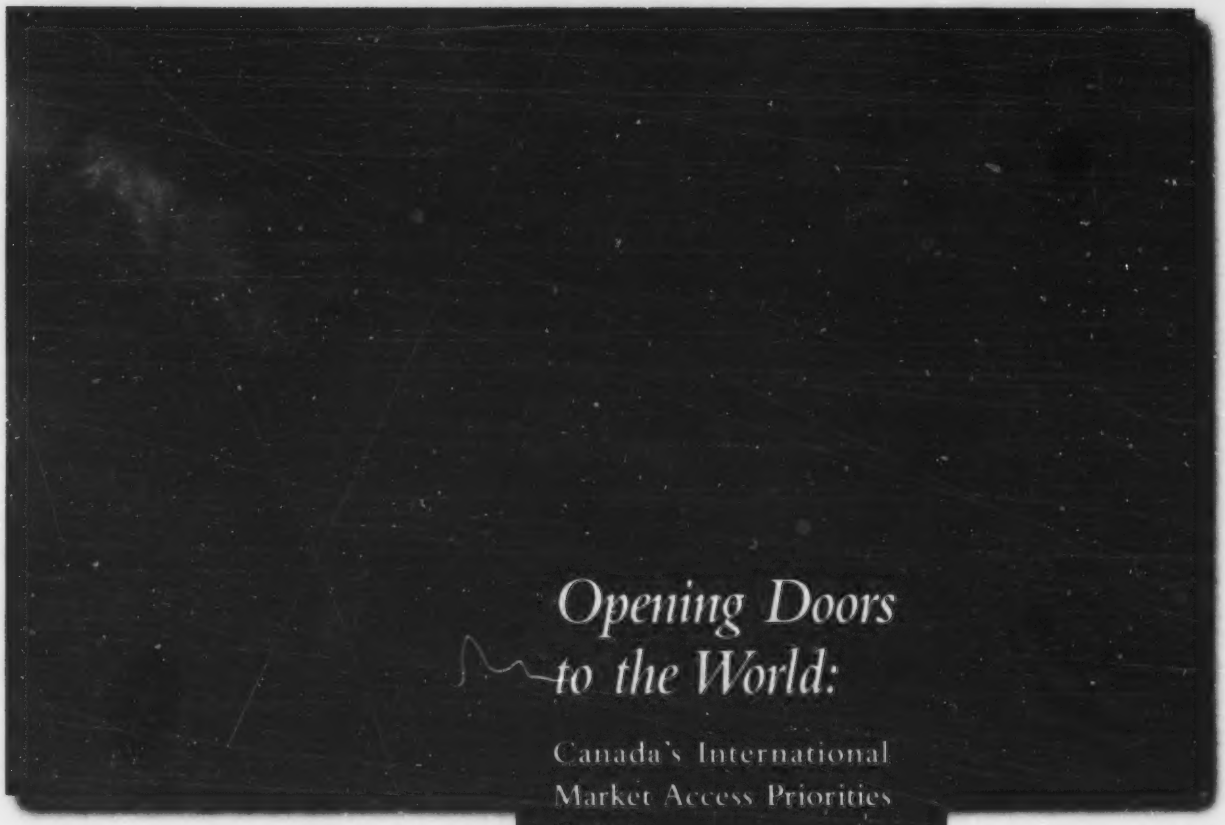
Opening Doors to the World:

Canada's International Market Access Priorities 2001



Team Canada Inc • Équipe Canada inc

Canada



Opening Doors to the World:

Canada's International Market Access Priorities 2001

This publication and additional export information are available on-line at *www.dfait-maeci.gc.ca* or *www.exportsource.ca*

Unless otherwise specified, monetary figures in this document are in Canadian dollars.

About this Document

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2001 outlines the Government's priorities for improving access to foreign markets for Canadian traders and investors through a range of multilateral, regional and bilateral initiatives in 2001. It also presents significant market-opening results from 2000 that will benefit Canadian business. Subjects range from Canada's broad negotiating objectives at the World Trade Organization, to the details of specific bilateral trade irritants. It is not intended as an exhaustive catalogue of Government activities to improve access to foreign markets, nor as a comprehensive inventory of foreign barriers to trade or investment.

The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT), and its Embassies and missions abroad, co-ordinated the preparation of this report, with the assistance of other federal government departments (especially Agriculture and Agri-food Canada, Finance Canada, Industry Canada and Natural Resources), as well as provincial governments, and, of course, Canadians doing business abroad. Its contents are current up to the end of February 2001.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2001 updates and expands on topics presented in the 2000 report which was released by the Minister for International Trade in April 2000. While recognizing the vital importance of the U.S. market, the current approach reflects Canada's broader interests and the importance of work in such forums as the World Trade Organization (WTO) to strengthen the disciplines governing global trade and investment flows.

Table of Contents

Message from the Minister for International Trade i

1. Introduction 1

2. Getting the International Rules Right: The World Trade Organization 22

Improving Access for Trade in Goods 23
- Information Technology Agreement 23
- Agriculture 23
- Technical Barriers to Trade 24
- Sanitary and Phytosanitary Measures 26
- Trade Remedies 27
- Rules of Origin 27
- Trade Facilitation 28

Improving Access for Trade in Services 28
- Ongoing GATS Negotiations 29
- Financial Services 30
- Basic Telecommunications Services 31
- Professional Services 31
- Temporary Entry for Services Providers 31

Issues That Affect Access for Trade in Goods and Services 32
- Government Procurement 32
- Electronic Commerce 32
- Dispute Settlement 32
- Accessions to the World Trade Organization 33

3. Investment 35

4. Opening Doors to The Americas 39

The North American Free Trade Agreement (NAFTA) 39
United States 42
Mexico 53
Free Trade Area of the Americas (FTAA) 56
Mercosur 57
Chile 62
Caribbean and Central America 64

5. Opening Doors to Europe 67

European Union 67
European Free Trade Association (EFTA) 74
Russian Federation 75
Ukraine 76

6. Opening Doors to Asia Pacific 78
Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) 78
Japan 80
China and Hong Kong 88
Republic of Korea 91
Chinese Taipei (Taiwan) 93
India 95
Australia 98
New Zealand 99
Southeast Asia 100

7. Opening Doors to Other Key Markets 106
Middle East 106
Saudi Arabia 107
South Africa 108

8. Glossary of Terms 110

9. List of Acronyms 114

10. Canada's International Trade Statistics 118

Message from the Minister for International Trade

I am pleased to report that Canada's outstanding performance in the area of international trade continued throughout 2000. Our exports of goods and services rose to a record high of $473.9 billion in 2000, and we recorded a surplus of $18.9 billion on our current account balance. Canada continues to rank among the world's leading trading economies. With exports of goods and services now representing 45.6 percent of gross domestic product and trade accounting for one in every three jobs, it is clear that Canada's trade success is directly and positively related to our overall economic growth and prosperity.

It is also clear that improving and securing access to key markets is an important factor in ensuring continued trade expansion. That is why the Government of Canada is so committed to bringing down barriers in key markets and securing predictable access to the world for Canadian traders and investors. Enhanced market access is the path to continued prosperity for Canadians.

With this thought in mind, I am very pleased to present *"Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2001"*. This annual report, prepared by the Department of Foreign Affairs and International Trade, outlines the federal government's strategy for achieving improved access for goods, services and investment in key foreign markets. The report also highlights significant market-opening results achieved by the Government in 2000 to benefit Canadians and provide new opportunities for Canadian companies in world markets.

As a medium-sized, trade-dependent economy, Canada's current and future economic success depends on open world markets, a stable trading environment, and a means to settle trade disputes based on rules rather than on political or economic might. In 2001, Canada will pursue its objectives through multilateral and regional forums, bilaterally with key trading partners, and through the negotiation of new free trade agreements.

The World Trade Organization remains the cornerstone of Canadian trade policy and the foundation for Canada's relations with its trading partners and our bilateral and regional agreements and initiatives. Canada is actively engaged in the ongoing WTO negotiations on agriculture and services, and will continue its efforts to build confidence in the world trading system and to establish consensus on expanded negotiations.

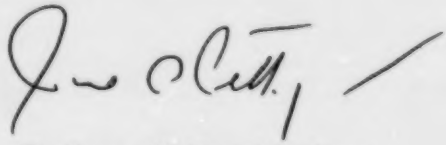
On April 20-22, 2001, the Prime Minister will host the third Summit of the Americas in Quebec City. A key element of the Summit process is the ongoing negotiation of a Free Trade Area of the Americas (FTAA). As we have for the past two years, Canada will continue to play an active leadership role in the FTAA negotiations, which hold the potential to create the world's largest free trade area – 800 million people and a combined gross domestic product of nearly $17 trillion. The FTAA would build on Canada's free trade ties with the United States, Mexico and Chile and our expanding links elsewhere in the hemisphere, allowing Canada to take full advantage of emerging hemispheric markets.

Canada entered into free trade negotiations first with Costa Rica in early 2000, then later in the year with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua, and in early 2001 with the economies of the Caribbean Community. The conclusion of free trade agreements with these countries will reinforce Canada's continued commitment to the hemisphere and help realize the potential for further developing the trade relationship between our countries, particularly with respect to our small and medium-sized businesses.

Canada and the United States share the world's largest and most comprehensive trading relationship. With 86 percent of our merchandise exports destined for this market, representing 33 percent of our gross domestic product, Canada-U.S. trade relations will remain a top priority for the Government. While the vast majority of our trade is dispute-free, we will continue to ensure that the disputes that will inevitably arise are managed carefully. A significant challenge is the management of the softwood lumber issue, where we remain committed to ensuring access to this large, traditional market for Canadian producers. We will also work with the United States and Mexico to reinvigorate the NAFTA and continue to facilitate and enhance trade in these key markets.

In closing, I want to stress that the Government of Canada is committed to maintaining an ongoing dialogue with Canadians on trade issues. We will pursue the priorities outlined in this report in full consultation with Canadians. The Government maintains an extensive program of outreach and consultations with the provinces and territories, the business sector, non-governmental organizations (NGOs), other interest groups and the public. In addition to being a source of information on the Government's actions and intentions on a range of trade issues of importance to Canadians, this report is intended to stimulate thinking and the submission of views by readers.

I would also encourage those interested to visit the Trade Negotiations and Agreements Web site, which provides the most current information on Canada's trade policy agenda. This report and the Web site are two of the key mechanisms that we have developed to encourage you to provide us with feedback on trade issues. I invite you to register your views via the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site *(www.dfait-maeci.gc.ca)* or the Trade Negotiations and Agreements Web site *(www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac)*. By doing so, you join our team and improve our prospects for advancing Canadian interests and ensuring our continued prosperity.



The Honourable Pierre S. Pettigrew

101-04660/

1. Introduction

For Canada, the global trading environment remains one of the brightest in decades: Canadian products and services are in increasing international demand, and trade, capital and technologies are flowing across borders as never before. In fact, over the 1990's, Canada has emerged as an international trading powerhouse.

Indeed, trade has become such a significant part of our economy that one out of every three jobs in this country is now tied to our ability to sell abroad. Canada's exposure to international competition has energized our economy, spurred innovation and created hundreds of thousands of new opportunities for Canadians.

Canada can take pride in its achievement of having become one of the world's largest players with respect to international trade and investment activities. In terms of dollar amount, in 1999, Canada ranked sixth in merchandise exports and imports, twelfth in exports and eighth in imports of commercial services, and eighth in stocks of global direct investment. These achievements attest to the success of our continuing efforts to create a more open global trading environment abroad and improve competitiveness at home. Today, Canada is reaping the prosperity associated with trade and investment as never before, resulting in higher living standards for Canadians.

To ensure secure and predictable access to the world for Canadian traders and investors, the government will continue its efforts to bring down barriers in key markets. This means strengthening the institutions and the rules that govern international trade and investment, forging relationships with new partners, and ensuring that other countries live up to their commitments.

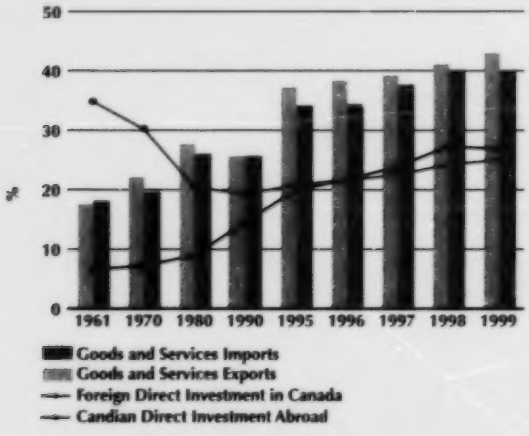
Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2001 presents significant market-opening results over the past year and outlines the government's priorities for 2001 to further improve access to foreign markets. The government will pursue these goals multilaterally, through the World Trade Organization (WTO); regionally, in such forums as the North American Free Trade Agreement (NAFTA); the Free Trade Area of the Americas (FTAA) and the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC); and bilaterally, with key partners, principally the United States, the European Union, Japan, and through the negotiation of free trade agreements with the European Free Trade Association (EFTA) countries, Costa Rica and

Central America. Canada is also exploring the prospect of negotiating a free trade agreement with Singapore. In all cases, the government's objective will be to ensure that Canada's traders and investors benefit fully from international trade agreements, and that the word "Canada" becomes synonymous with innovation, dynamism and excellence.

International Trade Trends

The importance of international trade and investment to Canada's economy is often expressed as the ratio of trade and investment to gross domestic product (GDP)[1]. For exports of goods and services, the ratio showed a remarkable increase from 17.7 percent in 1961 to 43.0[2] percent in 1999 (See Figure 1). In the case of imports of goods and services, the ratio jumped over the same period from 18.2 percent in 1961 to 40.2 percent in 1999. Another indication of

Figure 1
Ratio of Canada's Trade and Investment to GDP



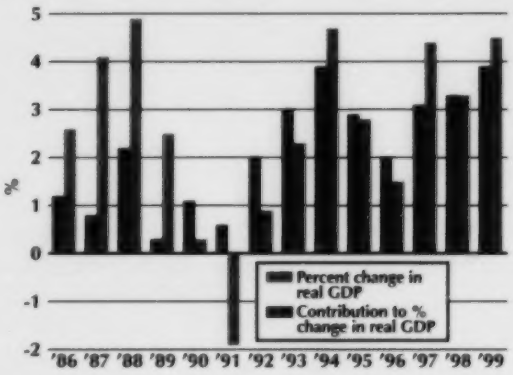
Sources: DFAIT, Statistics Canada

the increasing contribution of exports of goods and services to the Canadian economy is that the growth in exports represented much of the increase in Canada's real gross domestic product over the period 1992 to 1999 (See Figure 2). Reflecting structural adjustments within the global and Canadian economies, the commodity composition and the direction of Canada's trade has undergone substantial

[1] Canada's gross domestic product is the total value of all goods and services produced in Canada.

[2] Trade figures appearing throughout this document are preliminary figures released by Statistics Canada, February 21, 2001. Unless otherwise specified, all values are in Canadian dollars.

Figure 2
Contribution of Canada's Total Exports to % Change in Real GDP



Sources: DFAIT, Statistics Canada

changes. Over a span of three decades, Canada's trade shifted from resource-based sectors toward non-resource-based products such as machinery and equipment and, more recently, high-tech items. Export share (based on real or constant dollars) of non-resource-based products increased from 21.4 percent in 1971 to 64.7 percent in 1999 while their corresponding import share more than doubled (See Figure 3).

This structural shift is in part the result of multilateral tariff reductions, freer trade with our major trading partner, the United States, and other policies geared to stimulate manufacturing and knowledge-intensive industries. Moreover, the structural changes will continue into the early years of this new 21st century, as Canada's trade moves toward the knowledge and high-tech sectors with the growth in services trade also sharing this trend.

The top destination and sources of our trade have also shifted over time. For example, the United States, Japan, the United Kingdom and Germany have remained Canada's most important export destinations. In 1999, several of the other traditional top 10 export destinations have been displaced by the increased export appeal of China, Mexico and South Korea (See Table 1).

The United States has maintained the largest share of Canada's import market over the past 40 years. In that time, Japan, the United Kingdom, Germany and France, and to a lesser extent Italy, remained amongst the top 10 suppliers of Canada, keeping various portions of our import market through the decades. More recently, however, new suppliers have managed to carve

Figure 3
Commodity Composition of Canada's Exports

Commodity Composition of Canada's Imports

Sources: DFAIT, Statistics Canada

themselves a place as one of our top 10 import sources, namely Mexico, China, Chinese Taipei (Taiwan) and South Korea.

With respect to both exports and imports, Canada has had a long standing relationship with the United States, Japan, the United Kingdom, Germany, France and Italy, our G-7 partners. Our bilateral trade relationship with the United States is by far the most important one. While geographic proximity appears to be the most visible factor in this relationship, policy measures such as the Auto Pact in 1965, the FTA in 1989 and NAFTA in 1994 have also played an important role. Recent high and sustained economic growth in both countries, especially the decade long expansion in the United States, has contributed in a major way to the growth of the two-way flow of products and services.

Table 1 **Canada's Top Merchandise Export Destination and Import Sources, 1960 – 1999 (customs basis)**

Top Ten Export Destinations (number beside the country name is share to total, in percent)

1960		1970		1980		1990		1999	
U.S.	56.4	U.S.	64.8	U.S.	63.3	U.S.	74.9	U.S.	87.1
U.K.	17.2	U.K.	8.9	Japan	5.7	Japan	5.5	Japan	2.4
Japan	3.3	Japan	4.8	U.K.	4.3	U.K.	2.4	U.K.	1.3
W.Germany	3.1	W.Germany	2.3	Germany	2.2	Germany	1.6	China	0.7
Australia	1.9	Netherlands	1.7	Netherlands	1.9	China	1.2	Germany	0.7
France	1.4	Australia	1.2	France	1.3	Netherlands	1.1	South Korea	0.6
Belgium and Luxembourg	1.3	Belgium and Luxembourg	1.1	Italy	1.3	South Korea	1.0	France	0.5
Italy	1.3	Italy	1.1	Belgium and Luxembourg	1.3	France	0.9	Mexico	0.5
Netherlands	1.2	Norway	1.1	Brazil	1.3	Belgium	0.8	Netherlands	0.4
Norway	1.1	France	0.9	China	1.2	Italy	0.8	Italy	0.4

Top Ten Import Sources (number beside the country name is share to total, in percent)

1960		1970		1980		1990		1999	
U.S.	67.3	U.S.	71.1	U.S.	68.5	U.S.	64.5	U.S.	67.2
U.K	10.7	U.K.	5.3	Japan	4.2	Japan	7.0	Japan	4.7
Venezuela	3.6	Japan	4.2	Saudi Arabia	3.8	U.K.	3.6	Mexico	3.0
W. Germany	2.3	W. Germany	2.7	Venezuela	3.2	Germany	2.8	China	2.8
Japan	2.0	Venezuela	2.4	U.K.	2.8	France	1.8	U.K.	2.6
France	0.9	France	1.1	Germany	2.2	South Korea	1.7	Germany	2.2
Italy	0.8	Australia	1.1	France	1.2	Taiwan	1.6	France	1.7
Belgium and Luxembourg	0.8	Italy	1.0	Italy	0.9	Italy	1.4	Taiwan	1.4
Saudi Arabia	0.7	Sweden	0.8	Taiwan	0.8	Mexico	1.3	Italy	1.1
Jamaica	0.7	Switzerland	0.6	Hong Kong	0.8	Norway	1.2	South Korea	1.1

Sources: DFAIT, Statistics Canada

Canada's pattern of trade also reveals a trend toward globalization of the production processes that has enhanced trade expansion. Unlike specialization by commodity, this process breaks down production into a number of stages, with a country specializing in one or more of the stages of production. It allows one country to produce export products that use raw and intermediate goods or services imported from another country. In some cases, one product goes through several countries before the finished item is produced and the same product can also enter and exit the same country more than once as it moves through the production process. As a result, imports have been growing along with exports in recent years. An associated development that has had a major impact on trade is the rapid growth of company affiliates and subsidiaries whose commercial presence has facilitated trade in goods and services (known as intra-firm trade).

In recent years, the goods and services trade balance has improved as exports have expanded at a faster rate than imports. This trend contributed to Canada registering a surplus on its current account[3] in the first half of 2000, a reversal from its historical deficit position.

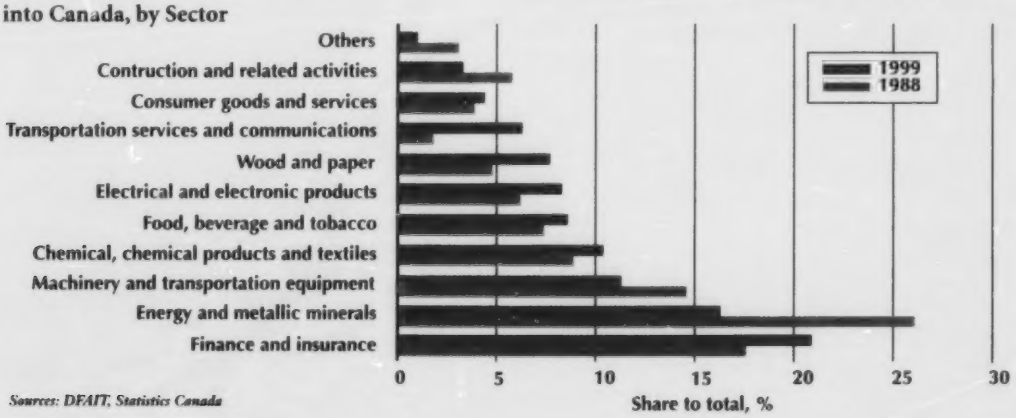
Investment Trends

As a conduit to economic growth, two-way investment flows bring concrete benefits to Canada by facilitating and accessing both to markets and to competitive inputs and R&D, which lead to transfer of knowledge, both technical and managerial, and to job creation. Investment has continued to grow, but in absolute terms. Unlike trade, the importance of foreign direct investment in Canada to our economy has declined as the ratio of foreign direct investment to Canada's gross domestic product dropped from 35 percent in 1961 to a low of 19 percent in 1990 before recovering to 25 percent by 1999. While this trend captures the evolution of investment policies set in place by the Canadian government, it also reflects the attractiveness of the country to foreign investors relative to other countries in the 1990s. In the 1970s, the Foreign Investment Review Agency (FIRA) was created to limit the high degree of foreign ownership in the Canadian natural resource and manufacturing sectors by requiring that foreign acquisitions and new foreign businesses conveyed significant benefits to Canada. In 1985, FIRA was replaced by Investment Canada within the context of a more liberal foreign investment regime. Investment Canada was also given the task of promoting foreign direct investment. With the Canada-U.S. FTA in 1989, NAFTA in 1994, inward foreign direct investment from Mexico and the United States was further liberalized.

The recovery of foreign direct investment flows in the 1990s has been accompanied by a shift in the industry pattern and sources of foreign investment into Canada. The finance and insurance industries now account for the largest share of inward investment, displacing energy and metallic minerals. The leading sector in previous decades, machinery and transportation equipment industry, is still the third largest sector in terms of share to total inward foreign direct investment, and even though investment has been moving away from this industry toward other industries such as chemicals, food, beverage and tobacco products and electronic and electrical products (See Figure 4).

[3] Canada's current account records Canada's transactions with the rest of the world, including exports and imports of goods and services, receipts and payments of investment income and transfers.

Figure 4
FDI into Canada, by Sector



Sources: DFAIT, Statistics Canada

The pattern of foreign direct investment also corresponds to the structural shifts taking place within the economy of the source countries. For instance, the United States has been directing much of its investment in Canada toward finance and insurance and away from the energy and metallic minerals industry. Also, Japan which is our third largest investor, used to invest heavily on energy and metallic minerals industries in the early 1980s but has focussed more on machinery and transportation equipment industries since 1987 (See Table 2).

investment, about the same level it was in 1986. Recent trends suggest that among Canada's top sources of foreign direct investment, only the United States has increased its share of inward investment. The role of the United Kingdom, the second largest source of investment into Canada, diminished from 13.1 percent share to total inward foreign direct investment in 1990 to 5.9 percent by 1999. The 1999 share of the remaining top eight countries ranged between 0.8 percent and 2.7 percent, up from to 0.1 percent to 1.4 percent in the 1960s (See Figure 5).

Table 2 **Top Industry Destination of Foreign Direct Investment in Canada**

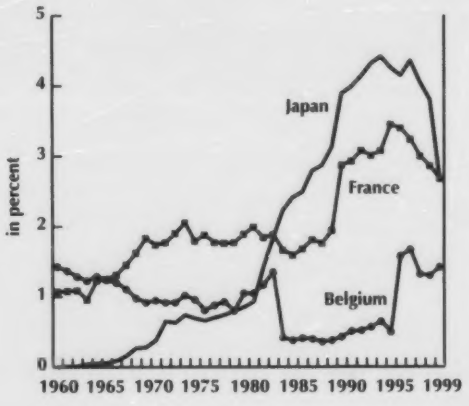
U.S.	Energy and Metallic Minerals		Machinery and Transportation Equipment	Finance and Insurance
U.K.	Finance & Insurance			
EU	Energy and Metallic Minerals			Finance and Insurance
Japan	Energy and Metallic Minerals	Machinery and Transportation Equipment		
All Countries	Energy and Metallic Minerals			Finance and Insurance

Sources: DFAIT, Statistics Canada

In 1999, 95 percent of Canada's total foreign direct investment was sourced from the top ten countries, among them are the United States, the United Kingdom, Netherlands, France, Switzerland and Japan. As indicated in the figure below, the United States remains the most dominant foreign investor, although it has become somewhat less important since the 1980s. By 1999, however, Canada's total foreign direct investment from the United States was 72.2 percent of overall inward foreign direct

A key development in the past four decades is the rapid expansion of Canadian direct investment abroad (CDIA). As a result, Canada now stands as a net exporter of investment, as the stock of Canadian direct investment abroad surpassed that of inward foreign direct investment in 1996. Much of the recent growth can be attributed in part to mergers and acquisitions of foreign companies by Canadian-based corporations.

Figure 5
Share in Canada's Total FDI



Sources: DFAIT, Statistics Canada

As with inward investment, the composition of Canadian direct investment abroad has also shifted toward finance and insurance industries which accounted for 33 percent of total Canadian direct investment abroad in 1999, up from 15 percent in 1983. During the same period, the share of Canadian direct investment abroad directed to energy and metallic mineral industries dropped significantly to 15 percent by 1999 from 33 percent in 1983 (See Table 3).

In addition to direct investment, the more interest sensitive foreign portfolio investment remains important. By the end of the 20th century, portfolio investment, mostly in Canadian bonds, rose to $495 billion, while portfolio investment in foreign bonds and stocks was valued at $164 billion. In particular, Canadian bonds grew dramatically from $5 billion in 1960 to $393 billion by 1999.

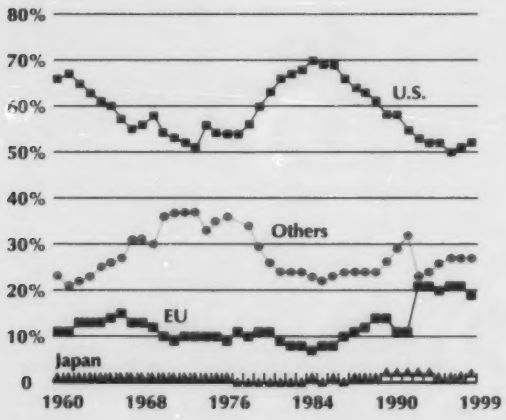
Table 3 **Top Industry Destination of Canadian Direct Investment Abroad**

U.S.	Energy and Metallic Minerals	Finance and Insurance
U.K.	Energy and Metallic Minerals	Finance and Insurance
EU	Energy and Metallic Minerals	Finance and Insurance
Japan and other OECD countries	Energy and Metallic Minerals	Finance and Insurance
All Countries	Energy and Metallic Minerals	Finance and Insurance

Sources: DFAIT, Statistics Canada

Canadian direct investment abroad by geographic area is more diversified than foreign direct investment. The United States accounted for just over half of total Canadian direct investment abroad in 1999, although its share has declined steadily since 1985 (See Figure 6). Meanwhile, the shift toward the European Union was apparent in the 1990s.

Figure 6
Share to Total CDIA



Sources: DFAIT, Statistics Canada

Expanding Global Opportunities

Clearly, the past has set the foundation for Canada to take even bigger advantage of expanding global opportunities. The 21st century begins on a strong note, as total two-way trade grew by $103 billion in 2000 compared to 1999, to $899.9 billion. Investment flows were $15.5 billion during 2000, an increase of $91 from the previous year. The direction points toward an expanding new economy spurred by exports, increasingly in value-added and high technology products.

Focus on the Biotechnology Sector

"Biotechnology" is the general term for a host of technologies involving biological organisms. Over the past few decades, advances in science have resulted in explosive growth in biotechnological applications and discoveries are now being made that were never thought possible before. Not only is biotechnology allowing for new research, but older techniques are being used with increasing precision. Biotechnology is an ever-expanding field, and it has been said that the impact of biotechnology on future generations may be as great as that of the information and communications technologies in the last century. Biotechnology represents the development and application of knowledge and techniques in biological

systems, combined with advances in bio-informatics and biochemistry to create innovative processes and products in a number of sectors including health, environment, forestry, agriculture, mining, fisheries and many other allied industries.

A thriving biotechnology industry in the future will be built largely on genomics research, which is the study of genetic information: an organism's genes form its "genome". Knowledge of genomes is required to study disease resistance, or susceptibility in humans, plants, animals or pathogens. International experts agree that genomics will provide new methods for addressing environmental concerns, result in new methods of disease diagnosis, treatment and prevention and in managing natural resource and food supplies. Genomics and bio-informatics technologies and techniques are fundamentally changing the way products and services are being discovered and developed – genomics will allow not only for more accelerated drug development and regulatory review time, but will also improve the efficacy of the drugs. In Budget 2000, the federal government approved $160 million for large-scale program funding to establish a multidisciplinary centre to co-ordinate Canadian genomic research and development – operating on a cost-recovery basis for industry, while serving as a funding mechanism for Research & Development (R&D) done by non-profit entities. The commitment to excellence in the biotechnology sector will help Canadian firms thrive in a competitive global environment. Already, Canadian research and development firms have established themselves at the forefront of the sector in some promising areas.

While the majority of Canadian biotechnology activity in Canada is in the health sector, some exciting discoveries are being made in the areas of agriculture, environmental restoration, forestry, and aquaculture.

Overview of the Canadian Biotechnology Sectors

Biopharmaceuticals

Biopharmaceuticals promise major social and economic benefits, and already, products of biotechnology such as medicines, vaccines and other health-related devices, have helped to reduce or eradicate many diseases and improve life expectancy. As one of the world's fastest growing sectors, sales of biopharmaceuticals have grown more than seven-fold over the past decade and should exceed US$18 billion by 2003. Canadian firms have developed three of the 24 biopharmaceuticals approved for sale on the world market. A January 2000 survey by Canadian Institutes of Health Research indicates that selected Canadian biopharmaceutical firms have more than 400 products in the pipeline. The Canadian biopharmaceutical sector represents 46 percent of the companies, 87 percent[4] of the R&D and more than $800 million in sales. It is estimated that 30 to 50 percent of new therapeutics will be biopharmaceutical products.

Agriculture

Agri-food research and development is another strong Canadian biotechnology sector, where 22 percent of the companies, 5 percent of total biotechnology R&D and $131 million in sales. There are two major ag-biotechnology clusters in Saskatoon and Guelph. Smaller clusters are developing around Quebec City, Montreal, Ottawa, Winnipeg, Calgary and Edmonton. Agri-food biotechnology builds on Canada's traditional agricultural strength by adding high value jobs, products and services.

Environment

Another burgeoning field of innovation is in the area of the environment. Through diligent research, environmental scientists have been discovering ways to use biological organisms to provide early warning of pollution and using plants to "remediate" or to detoxify polluted industrial sites. Other advances have led to more energy efficient and cleaner industrial processes by using microorganisms in place of traditional chemicals at certain stages of production in mining and other industries, or by converting the by-products into useful products (such as bioplastics).

Forestry

Advances in biotechnology forestry applications are providing ways to ensure that Canadian forest products can be produced using more cleaner and more environmentally benign processes – such as by substituting biological organisms for chemicals,

[4] Based on a Statistics Canada's survey published in 1998. Statistics Canada is currently expanding and updating this survey which will be published in 2001.

using biological organisms in managing waste and determining the most efficient way to produce forest products, such as paper. These are all essential for maintaining the competitiveness of Canada's forest product industries.

Fisheries

In the fishery sector, the use of genetics and biotechnology has assisted in identifying and producing vaccines to control diseases in aquaculture stocks. DNA technology is being applied to define the population structure of commercially important fish and shellfish and to develop molecular markers for stock identification, assisting in enforcement efforts and conservation.

While the number of trade opportunities presented by Canadian biotechnology expertise is increasing, so too are the number of market access issues. The success of Canadian biotechnology products will rely, in part, on a sound regulatory system, both domestically and internationally. International efforts are underway to examine the unique situation of products of biotechnology – especially the most controversial – genetically modified organisms – recognizing the risks, while at the same time, ensuring that benefits can be enjoyed by all. Canada is an active participant in these international efforts. Canada has much to offer to these discussions. As a country that is fortunate to have a strong regulatory system, Canada is often looked to as a model for other countries. The Canadian system is strong and effective; it is flexible enough to address new challenges posed by biotechnology.

The World Trade Organization (WTO)

Biotechnology discussions within the World Trade Organization are confined to the Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Committee), the Committee on Technical Barriers to Trade (TBT Committee) and the Council for Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs Council). Within the TBT and SPS Committees, the discussion has focussed on notifications that various WTO Members have made with respect to measures and technical regulations regarding genetically modified organisms (GMOs) and whether these measures and technical regulations are consistent with the rights and obligations of the WTO Agreements. These discussions will continue until more consensus on the issue of GMOs emerges or until WTO jurisprudence emerges from possible trade disputes involving GMOs.

With respect to the WTO TRIPs Agreement, Canada is participating in the built-in review of Article 27.3(b) of the TRIPs Agreement. This provision allows WTO Members to exclude from patentability plants and animals other than micro-organisms (e.g. bacteria, yeast, algae, fungi, cell, etc.), provided that protection for new plant varieties is available (many Members, including Canada, have chosen to adopt the UPOV system for plant variety protection). It also permits WTO Members to exclude from patentability essentially biological processes for the production of plants and animals (e.g. cross-fertilization of plants) other than microbiological processes.

Convention on Biological Diversity (CBD)

In January 2000, Canada participated in the negotiation of the Cartagena Protocol on Biosafety (CPB). Canada is an active participant in the post-negotiation process, including consultations on signing, ratifying and implementing the Convention on Biological Diversity and intends to sign the Protocol in the near future.

Focus on Alberta, Saskatchewan and Manitoba

This year, *Canada's International Market Access Priorities* (CIMAP) report, turns its attention to the Prairies and reviews the significance for these provinces – Alberta, Saskatchewan and Manitoba – of opening markets to Canadian products.

All three provinces registered higher economic growth rates in 2000 than in 1999: continuing high oil and gas prices and strong growth in service-provision sectors stimulated increased economic activity in Alberta and Saskatchewan; Saskatchewan benefited from increased output in the agri-food, chemical and electronic products sectors; and, Manitoba realized a strong recovery in the agricultural sector, supported by strong growth in its mining and manufacturing sectors.

Slowdowns and reduced demand in foreign markets contributed to varying degrees both to the slower growth the Prairie provinces experienced in 1999 and to the re-energized growth they recorded in 2000. The influence of events in foreign markets on the three prairie economies varies by province; the varying impacts are attributable to the share of economic activity in each province generated by

exports and the product composition of goods sold abroad. Exports of goods and services as a percentage of Saskatchewan's gross domestic product remained relatively constant at about 40 percent over the latter half of the 1990s. Saskatchewan's key exports are cereals, fertilizers, mineral fuel oils and oilseeds. Alberta exported a relatively constant 36 percent of gross domestic product over this same period. While oil, gas and other mineral fuels comprised the major share of foreign sales, exports of chemicals and chemical products, wood products, pulp and paper, electrical equipment, and processed food have increased significantly. For Manitoba, the share of exports of goods and services as a percentage of gross domestic product increased during the late 1990s before leveling off at about 30 percent. Manitoba's export profile reflects the highly diversified nature of its economy. Manitoba's leading exports include aircraft parts, wheat, canola seeds/oil, electrical energy, minerals, buses/public transport passenger vehicles, processed potatoes, lumber and newsprint.

The opening of markets under the NAFTA and the WTO has generated new opportunities for domestic producers and services providers. Efforts to open markets continue at the bilateral, regional and multilateral level. The regional focus attempts to set out some important achievements in reducing barriers to exports by manufacturers and services providers in Alberta, Saskatchewan and Manitoba and to identify some of the remaining obstacles that need to be addressed.

ALBERTA

Overview

After growing by an estimated 3.6 percent in 1999, the Alberta economy rebounded in 2000 with approximately 6.5 percent growth, led by a surge in energy sector investment (up by an estimated 37 percent from 1999). Alberta has had the fastest growing economy in Canada over the past five years, with the annual real rate of growth averaging 4.6 percent.

The province consistently has the highest investment per capita among provinces. A total of $31.3 billion was invested in 1999, an increase of 50 percent since 1994. During the 1994-1999 period, investment in the manufacturing sector more than doubled. In 1999, real business investment grew by an estimated 13.6 percent over 1998. Business investment is projected to remain around current record levels. Almost $29 billion in major investment projects have been announced or are currently under construction, including oil sands, pipeline, transportation, utility, commercial and real estate projects.

Alberta's economy is now more diversified and less susceptible to volatile commodity price fluctuations than it was in the 1970s and early 1980s. Alberta's manufacturing sector has grown from 6.3 percent of gross domestic product in 1985 to 10.3 percent in 1998. The services sector is up from 53.8 percent to 67.9 percent. Between 1994 and 1999, shipments by manufacturing industry increased 40 percent to $35.3 billion. In contrast, the energy sector has declined from 37.2 percent of gross domestic product to approximately 21 percent. This relative decline in the energy sector has been mirrored in Alberta's corporate income tax receipts. In 1985-1986, the energy sector contributed 60.5 percent of corporate income tax revenues. By 1998-1999, this had fallen to 9.6 percent. The agriculture sector's share of the economy has remained virtually unchanged since the mid-1980's. A major structural change is also taking place in Alberta's oil sector, as companies shift their investment plans to oil sands from conventional oil properties. Non-conventional oil production is forecast to rise 81 percent from current levels by 2003. It is expected to account for over 60 percent of Alberta's oil production in 2003, compared to an estimated 44 percent in 1999. The increase is led by projects like Suncor's Project

Millennium (due to come on stream in 2002), Syncrude's Aurora mine project, Imperial Oil's Cold Lake expansion and Shell's Muskeg River Project (all due to start production in 2003).

International Trade

Alberta exported $55.3 billion worth of goods in 2000, an increase of 59.9 percent over 1999. In 1999, total exports of goods and services were $38.1 billion; this included, $34.5 billion in goods and $3.6 billion in services.

The rise in value of Alberta's exports in 2000 was primarily attributable to strong demand and high prices for the province's crude oil, natural gas and related energy products. This success, however, should not overshadow the strong growth in sales experienced by a wide variety of non-energy related exports, particularly telecommunications equipment, wood pulp, wheat and beef.

Alberta commodity exports are classified into three sectors, namely mining, primary agriculture and manufacturing. In 1999, the mining sector accounted for the majority of exports at $18.7 billion, followed by the manufacturing sector at $12.7 billion and primary agriculture at $2.4 billion. Although the oil and gas industry is still number one in terms of export value, manufacturing has become one of the fastest growing sectors in Alberta (See Table 4). For example, the value of manufacturing exports doubled from $6.6 billion in 1994 to $12.7 billion in 1999, and real growth for this sector is forecast at 6 percent in 2001.

The key components of Alberta's manufactured exports include chemicals and petrochemicals, electrical and electronics equipment, agri-food products, paper and allied products and wood products industries. Although chemicals and chemical products remained Alberta's largest export subsector, and increased 7.2 percent from 1998 to 1999, electrical and electronics industry has become one of the fastest growing manufacturing industries in Alberta. From 1994 to 1999, electronics sector exports increased 227 percent.

Major markets for chemicals and chemical products are the United States, China, Taiwan, and South Korea. Key markets for electrical and electronic equipment include the United States, United Kingdom, Australia, Taiwan and Mexico.

Alberta International and Intergovernmental Relations, working with the Western Centre for Economic Research at the University of Alberta, has undertaken a series of studies that have documented Alberta's export performance since the Canada-U.S. FTA and the NAFTA have come into force *(www.iir.gov.ab.ca/iir/trade/documents/1988-99_WCER_NAFTA_REPORT.pdf)*.

Market Access Issues

On July 29, 1999, the Government of Alberta announced its agricultural trade negotiating positions *(www.gov.ab.ca/acn/199907/7952.html)*. These positions, developed after consultation with industry in Alberta and other parts of western Canada, have been forwarded to the federal government.

In September 2000, the Alberta government released proposals for reform of anti-dumping measures in agricultural trade *(www.iir.gov.ab.ca/iir/trade/media/ag_prod.pdf)*.

A number of studies undertaken by the provincial government have revealed that Alberta exporters continually encounter a number of barriers in various international markets:

- In June 2000, the Alberta government released a study identifying barriers to Alberta businesses exporting their services; the study focussed on specific sectors such as engineering, computer services, oil & gas services and environmental services *(www.gov.ab.ca/acn/200006/9325.html)*. The United States led all other countries as the market where respondents have an interest in pursuing business opportunities, followed by Brazil, Argentina, Mexico and Chile. The majority of market access barriers encountered fell within the category of unfavourable domestic regulations such as "buy local" policies (also a problem for trade in goods), and requirements such as having to hire local citizens as a precondition to contracting was reported as a problem by many respondents. A lack of regulatory transparency is also a problem in some countries. Inconsistent application of temporary entry rules is a problem continually faced by business travelers to the United States.

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

Table 4 **Alberta Exports by Industry, 1995 to 1999**

Primary Agriculture	2,877.7	3,399.1	3,272.8	2,941.9	2,392.2	-18.7%
Oil, Gas, Sulphur	14,167.7	17,469.7	18,536.6	15,524.3	18,128.4	16.8%
Manufacturing	8,697.2	9,793.3	10,681.9	11,407.5	12,748.3	11.8%
Clothing and Textiles	25.1	24.2	32.0	34.8	32.4	-6.8%
Fabricated Metal Products	147.4	180.2	187.5	217.9	241.1	10.6%
Furniture and Allied Products	115.2	192.0	254.6	300.9	338.8	12.6%
Non-Metallic Mineral Products	54.2	66.5	85.3	98.9	135.5	37.0%
Plastics	70.7	94.5	123.5	139.9	175.0	25.1%
Refined Petroleum and Coal Products	306.9	461.7	393.9	327.9	416.3	26.9%
Wood Products	486.2	904.4	1,017.6	1,112.0	1,436.0	29.1%
Other Exports	293.4	468.6	419.7	558.4	653.3	17.0%
Tourism	907.1	1,098.0	969.7	1,197.2	1,306.3	9.1%
Total Services Exports (estimates)	2,486.9	2,927.3	2,921.3	3,307.2	3,572.0	8.0%

Source: Alberta International Trade Review, 1999

- In November 2000, the Alberta government released a study *(www.gov.ab.ca/acn/200011/10019.html)* on non-tariff barriers faced by Alberta exporters. Customs regulations in particular are seen as a major problem for many firms. Specific problems cited include overwhelming amounts of paperwork and unclear rules. Exporters also encounter problems in determining technical regulations and standards.

- Alberta International and Intergovernmental Relations, working with the Western Centre for Economic Research at the University of Alberta, has attempted to identify the most significant barriers to Alberta's exports of agricultural, resource, and industrial goods (*www.bus.ualberta.ca/CIBS-WCER/WCER/wcer.htm* see Bulletins 61 and 62 for the detailed results). Despite successive rounds of multilateral negotiations, a number of products exported by Alberta continue to face high tariffs and significant non-tariff barriers to trade in key markets.

Table 4 **Alberta Exports by Industry, 1995 to 1999**

Primary Agriculture	2,877.7	3,399.1	3,272.8	2,941.9	2,392.2	-18.7%
Total Mining	**15,016.2**	**18,037.4**	**19,107.2**	**16,074.9**	**18,727.2**	**16.5%**
Oil, Gas, Sulphur	14,167.7	17,469.7	18,536.6	15,524.3	18,128.4	16.8%
Other	**848.5**	**567.7**	**570.6**	**550.6**	**598.8**	**8.7%**
Manufacturing	8,697.2	9,793.3	10,681.9	11,407.5	12,748.3	11.8%
Chemicals and Chemical Products	**2,988.7**	**2,809.7**	**2,781.4**	**2,384.0**	**2,555.0**	**7.2%**
Clothing and Textiles	25.1	24.2	32.0	34.8	32.4	6.8%
Electrical/Electronic Equipment	**872.3**	**1,227.1**	**1,240.5**	**1,623.7**	**2,081.4**	**28.2%**
Fabricated Metal Products	147.4	180.2	187.5	217.9	241.1	10.6%
Food, Feed, Beverages	**1,119.7**	**1,295.5**	**1,593.3**	**1,761.5**	**1,994.6**	**13.2%**
Furniture and Allied Products	115.2	192.0	254.6	300.9	338.8	12.6%
Machinery (excl. Electric/Transport)	**375.0**	**526.8**	**586.3**	**873.3**	**614.5**	**-29.6%**
Non-Metallic Mineral Products	54.2	66.5	85.3	98.9	135.5	37.0%
Paper and Allied Products	**1,422.8**	**1,019.2**	**1,302.8**	**1,449.9**	**1,565.8**	**8.0%**
Plastics	70.7	94.5	123.5	139.9	175.0	25.1%
Primary Metal Products	**372.8**	**556.5**	**599.7**	**502.0**	**444.4**	**-11.5%**
Refined Petroleum and Coal Products	306.9	461.7	393.9	327.9	416.3	26.9%
Transportation Equipment	**124.4**	**170.8**	**157.9**	**224.8**	**377.6**	**67.9%**
Wood Products	486.2	904.4	1,017.6	1,112.0	1,436.0	29.1%
Other	**215.7**	**264.1**	**325.6**	**356.0**	**340.1**	**-4.5%**
Other Exports	293.4	468.6	419.7	558.4	653.3	17.0%
Total Goods Exports	**26,884.4**	**31,698.4**	**33,481.6**	**30,982.8**	**34,521.0**	**11.4%**
Tourism	907.1	1,098.0	969.7	1,197.2	1,306.3	9.1%
Other Services (estimates)	**1,579.8**	**1,829.3**	**1,951.6**	**2,110.0**	**2,265.7**	**7.4%**
Total Services Exports (estimates)	2,486.9	2,927.3	2,921.3	3,307.2	3,572.0	8.0%
Total Exports	**29,371.3**	**34,625.7**	**36,402.9**	**34,290.0**	**38,093.0**	**11.1%**

Source: *Alberta International Trade Review, 1999*

- In November 2000, the Alberta government released a study *(www.gov.ab.ca/acn/200011/10019.html)* on non-tariff barriers faced by Alberta exporters. Customs regulations in particular are seen as a major problem for many firms. Specific problems cited include overwhelming amounts of paperwork and unclear rules. Exporters also encounter problems in determining technical regulations and standards.

- Alberta International and Intergovernmental Relations, working with the Western Centre for Economic Research at the University of Alberta, has attempted to identify the most significant barriers to Alberta's exports of agricultural, resource, and industrial goods *(www.bus.ualberta.ca/CIBS-WCER/WCER/wcer.htm* see Bulletins 61 and 62 for the detailed results). Despite successive rounds of multilateral negotiations, a number of products exported by Alberta continue to face high tariffs and significant non-tariff barriers to trade in key markets.

- Finally, a number of transportation-related issues are of interest to Alberta. Harmonization of truck weights and dimension regulations would facilitate a more efficient flow of commercial vehicles between the province, the United States and Mexico. Development of efficient border crossing facilities to improve the flow of cross border flow of goods by commercial carriers is necessary. The Canada Customs and Revenue Agency (CCRA) and the General Services Administration from the United States have plans to upgrade and expand the border crossing facility at Coutts/Sweetgrass. Use of Information Technology System and pre-clearance procedures at border crossings will be important elements of a more efficient system to meet future growth.

As is the case across the country, security of access to the U.S. market is critical to Alberta. U.S. attempts to pursue actions aimed at restricting imports of Canadian products is a major concern. Efforts must continue through various forums available to provincial, state, and national governments to ensure that issues are resolved before they become actual disputes.

SASKATCHEWAN

Overview

After registering gross domestic product growth of only 1.1 percent in 1999, Saskatchewan's economy is expected to record significantly higher growth in 2000. The increase is attributable to three factors: increased activity in the mineral fuels and mining services sectors spurred by higher oil prices; an acceleration in manufacturing output, led by the electronic products sector; and strong performances by the transportation, storage and communications sectors, as well as in the wholesale trade sector, as a result of the banner agricultural crop in 1999-2000.

While the province's economy remains susceptible to fluctuations in the demand and prices for agriculture products, mineral fuels and raw materials, the province hopes to mitigate this through further diversification, which will be achieved through the continued growth and development of its key sectors. These key growth sectors include: value-added agriculture, mining, forestry, energy, information technology and tourism.

Saskatchewan, with 44 percent of Canada's cultivated farmland, generates about 20 percent of Canada's agricultural production, and is Canada's largest grain producer, accounting for about 50 percent of the country's wheat production. In recent years, however, Saskatchewan's primary agriculture sector, which contributes about $2 billion annually to the province's gross domestic product, has become more diversified in terms of livestock and new crop production, particularly specialty crops. The province's food-processing sector is growing rapidly and Saskatoon has become a world-class player with respect to agricultural biotechnology.

Major extractive industries have developed around Saskatchewan's rich deposits of potash, uranium, oil and natural gas; this, in turn, has provided new opportunities for manufacturing and services industries. With 23 percent of the province covered by commercial forest, Saskatchewan has also become a small, but competitive, producer of pulp, paper, lumber and value-added wood products for both domestic and international markets.

While agriculture and extractive industries continue to play an important part in the provincial economy, services now account for 60 percent of Saskatchewan's gross domestic product and over 70 percent of total employment. The province's telecommunications and information technology sector, which consists of national firms headquartered in Regina (ISM and GDS & Associates), branch operations of other national companies (LGS, CGI and Systemhouse), and an array of small to mid-size local firms, is expanding. Perhaps surprisingly, the film sector is one of the fastest growing industries in the province, expanding eight-fold over the last seven years and generating revenues of $50 million in 1998.

Improving the environment for innovation is a provincial priority and research and development activity is playing an increasingly important role in shaping Saskatchewan's future in the new economy. In the energy sector, Regina is home to a new world-class centre for heavy oil and horizontal drilling technology development. The Canadian Light Source Synchrotron, which is under construction in Saskatoon, will be one of the country's major scientific facilities. Given that the facility, which will be used for basic and industrial research in a number of fields, will be one of only a handful in the world, it should attract both scientists and companies in the pharmaceuticals, medical diagnosis and treatment and biotechnology sectors to Saskatchewan.

International Trade

Saskatchewan is a trade-dependent province, with exports of goods and services accounting for 40 percent of its gross domestic product. In 1999, Saskatchewan's total exports of goods and services to other countries were approximately $10.7 billion, with exports of goods accounting for just under $10 billion. The province's leading merchandise exports include: cereals, fertilizers (potash), mineral fuel oils, oilseeds, specialty crops, fibre optics, lumber and wood pulp. Top export markets are the United States, Japan and China.

While primary agriculture and mineral commodities continue to account for most of Saskatchewan's sales abroad, the composition of goods exports is evolving, with specialty crops such as lentils, peas and canary seed, processed food products, manufactured goods and energy products taking on increasingly significant roles. As Table 5 indicates, several manufacturing sectors have experienced double digit annual increases in exports from 1995 to 1999. For example, electrical and electronic products exports increased about 45 percent per year from 1995 to 1999, while food and beverage products increased 26 percent per year over the same period. The province's exports of services are also growing in importance.

The province is attempting to increase its value-added exports by 20 percent by 2005. Key sectors that have been targeted by the province as holding opportunities for future success in international markets include: value-added agriculture products, forestry, mining, energy, tourism and culture, information technology and telecommunications, value-added processing and manufacturing, biotechnology and environmental industries.

Table 5 **Saskatchewan Exports Outside of Canada ($millions) by Industry and Total, 1995 to 1999**

Primary Agriculture	4,005.17	4,146.97	4,968.85	4,152.25	3,630.71	-1.4%
Crude Petroleum and Natural Gas Industries	1682.47	1855.38	1912.69	1428.76	1647.46	0.8%
Total Manufacturing	1,601.54	1,903.89	2,264.70	2,358.17	2,524.79	12.3%
Clothing and Textiles	0.79	2.59	2.93	6.17	6.27	88.7%
Fabricated Metal Products (except Machinery and Transportation)	9.47	18.73	29.25	24.07	41.84	52.5%
Furniture and Fixtures	0.32	0.50	1.59	2.12	2.75	84.1%
Non-Metallic Mineral Products	3.66	3.82	5.53	6.29	11.48	36.3%
Plastic Products	9.25	15.86	16.49	14.58	23.21	30.7%
Refined Petroleum and Coal Products	89.63	119.63	136.29	97.02	104.44	6.6%
Wood	54.49	130.28	211.69	233.40	278.35	57.8%
Total Saskatchewan Exports Outside Canada	8,882.00	9,349.00	10,832.00	9,944.00	9,948.00	3.2%

Source: Strategis, Industry Canada

International Trade

Saskatchewan is a trade-dependent province, with exports of goods and services accounting for 40 percent of its gross domestic product. In 1999, Saskatchewan's total exports of goods and services to other countries were approximately $10.7 billion, with exports of goods accounting for just under $10 billion. The province's leading merchandise exports include: cereals, fertilizers (potash), mineral fuel oils, oilseeds, specialty crops, fibre optics, lumber and wood pulp. Top export markets are the United States, Japan and China.

While primary agriculture and mineral commodities continue to account for most of Saskatchewan's sales abroad, the composition of goods exports is evolving, with specialty crops such as lentils, peas and canary seed, processed food products, manufactured goods and energy products taking on increasingly significant roles. As Table 5 indicates, several manufacturing sectors have experienced double digit annual increases in exports from 1995 to 1999. For example, electrical and electronic products exports increased about 45 percent per year from 1995 to 1999, while food and beverage products increased 26 percent per year over the same period. The province's exports of services are also growing in importance.

The province is attempting to increase its value-added exports by 20 percent by 2005. Key sectors that have been targeted by the province as holding opportunities for future success in international markets include: value-added agriculture products, forestry, mining, energy, tourism and culture, information technology and telecommunications, value-added processing and manufacturing, biotechnology and environmental industries.

Table 5 **Saskatchewan Exports Outside of Canada ($millions) by Industry and Total, 1995 to 1999**

Primary Agriculture	4,005.17	4,146.97	4,968.85	4,152.25	3,630.71	-1.4%
Mining Industries	**1539.16**	**1364.67**	**1606.95**	**1898.44**	**2004.88**	**7.5%**
Crude Petroleum and Natural Gas Industries	1682.47	1855.38	1912.69	1428.76	1647.46	-0.8%
Other Primary Industries	**1.59**	**2.19**	**3.38**	**5.53**	**7.52**	**47.9%**
Total Manufacturing	1,601.54	1,903.89	2,264.70	2,358.17	2,524.79	12.3%
Chemical and Chemical Products	**381.07**	**382.06**	**413.59**	**342.88**	**386.98**	**1.1%**
Clothing and Textiles	0.79	2.59	2.93	6.17	6.27	88.7%
Electrical and Electronic Products	**92.41**	**171.96**	**172.01**	**295.43**	**367.64**	**45.6%**
Fabricated Metal Products (except Machinery and Transportation)	9.47	18.73	29.25	24.07	41.84	32.5%
Food and Beverage	**219.37**	**428.89**	**482.11**	**481.08**	**476.20**	**26.7%**
Furniture and Fixtures	0.32	0.50	1.59	2.12	2.73	84.1%
Machinery (except Electrical Machinery)	**163.14**	**207.61**	**221.63**	**191.24**	**190.10**	**4.9%**
Non-Metallic Mineral Products	3.66	3.82	5.53	6.29	11.48	36.3%
Paper and Allied Products	**399.19**	**270.88**	**412.61**	**444.18**	**460.80**	**7.9%**
Plastic Products	9.25	15.86	16.49	14.58	23.21	30.7%
Primary Metal	**121.28**	**90.98**	**82.70**	**132.21**	**92.45**	**-1.1%**
Refined Petroleum and Coal Products	89.63	119.63	136.29	97.02	104.44	6.0%
Transportation Equipment	**37.78**	**44.24**	**54.21**	**58.59**	**54.03**	**10.0%**
Wood	54.49	130.28	211.69	233.40	278.55	37.8%
Other manufacturing	**19.68**	**15.87**	**22.08**	**28.90**	**28.25**	**12.1%**
Total Saskatchewan Exports Outside Canada	8,882.00	9,349.00	10,832.00	9,944.00	9,948.00	2.9%

Source: Strategis, Industry Canada

Market Access Issues

Saskatchewan, as a highly trade dependent province with an increasingly diversified economy, seeks greater and more secure market access for a full range of export products, including agricultural and resource commodities, processed agricultural products and manufactured goods.

A successful outcome of the WTO agriculture negotiations is important to the future economic viability of Saskatchewan agricultural exporters. We need to see movement by our large international competitors, such as the United States and the European Union, in terms of significant reductions in the levels of support provided to their domestic agricultural producers, to ensure that the province's highly efficient producers can compete with them on level ground. In terms of the WTO negotiations on services, Saskatchewan is working with commercial services providers to identify specific market access barriers that could be addressed in these negotiations.

Given the importance of maintaining access to the United States as an export market, bilateral Canada-U.S. trade issues are often of concern to Saskatchewan. Issues that need to be addressed include ongoing challenges by the United States affecting key agricultural and agri-food products of export interest, including wheat and cattle. Current or proposed actions, including legislative measures by certain U.S. border states such as North Dakota and Montana, continue to have the potential to severely disrupt bilateral Canada-U.S. trade. Effective management of trade relations with the United States is required at both the national and provincial-state level to ensure the orderly two-way trade of goods and services between Canada and the United States and to minimize the potential for disputes.

MANITOBA

Overview

Manitoba has the most diversified economy of the Prairie provinces. This diversification, including an increased focus on value-added production, has mitigated the impact on the provincial economy of fluctuations in commodity prices and demand for imports in foreign markets. Steady performances across several sectors including manufacturing, information technology and telecommunications services, fashion and apparel, transportation, health care products and services and aerospace helped the province record gross domestic product growth of 3.0 percent in 1999, despite poor results in many primary industries.

With significant production in over 15 distinct industries, the manufacturing sector is a major contributor to Manitoba's economy (See Table 6). Manufacturing employment has experienced strong and steady growth over the past decade and the value of manufacturing shipments has increased 67.5 percent since 1991. Manitoba is North America's largest manufacturer of buses, producing both intercity and urban buses, and is home to Canada's largest furniture manufacturer. Manitoba's aerospace sector is the third largest in Canada, with about 5,000 employees and over $1 billion in sales in 1999, much of it exported. Over 100 apparel firms contribute to making Manitoba Canada's third-largest apparel manufacturing centre. Food and beverage industries, with strong linkages to Manitoba's agriculture sector, shipped $2.5 billion of products last year to countries around the world.

Manitoba also has a strong financial services sector, which includes: Canada's largest insurance company, Great-West Life Assurance Co.; Canada's largest mutual fund company, Investors Group; and, one the fastest growing wealth management companies in Canada, Assante Corporation. It also has a significant presence in multimedia, including Can-West Global Communications.

Plans to further diversify the economy through the continued development of its biotechnology, nutraceutical and information technology and telecommunications (ICT) sectors is a provincial priority. From four companies in 1984, Manitoba's health care goods sector has grown to encompass over 110 firms, generating combined revenues of $330 million and employing 2,560 people with expertise in areas such as biotechnology, medical research and medical/assistive device production. The province is also now home to 80 call centres, and there is a shift of call centre operations to Manitoba from other parts of Canada and the United States to take advantage of its strategic advantages, which include its central time zone, competitive telecommunication rates and supply of bilingual and multilingual labour.

Table 6 **Manufacturing Shipments, Manitoba: 1996 to 1999 ($millions)**

Transportation Equipment	1,211,169	1,369,568	1,728,384	1,762,747
Wood	388,150	434,499	476,897	498,451
Furniture and Fixtures	295,970	319,145	352,440	361,359
Fabricated Metal Products	504,957	556,165	626,704	592,770
Non-Metallic Metals	162,962	157,108	175,166	192,829
Unpublished Industries	132,687	139,727	128,616	124,324
Printing and Publishing	568,238	632,850	674,891	697,231
Misc. Manufacturing	117,630	124,462	139,192	137,697
Beverages	159,559	202,366	187,758	204,943
Total All Industries	8,971,475	9,998,999	10,613,213	10,358,955

Source: Statistics Canada

International Trade

Manitoba experienced significant growth in exports during the nineties. Exports have increased from approximately $3 billion in 1991 to just over $8 billion in 1999, with much of this growth attributable to an expansion of value-added exports.

The composition of Manitoba's exports reflects the diversity of its economy. Manitoba's leading exports include aircraft parts, wheat, canola seeds/oil, electrical energy, minerals, buses/public transport passenger vehicles, processed potatoes, lumber and newsprint.

The United States continues to be the most important market for Manitoba exports. Of total exports of $8.1 billion in 1999, 81.4 percent went to the United States. After the United States, Manitoba's leading export markets include Japan, China and Hong Kong, Mexico and the European Union. Manitoba also aspires to improve trade with Chile, Argentina, Brazil and parts of the Central America and the Caribbean.

Manitoba's total exports of manufactures, energy and minerals to the United States exceeded its total exports of agricultural goods in 1999, although its exports were led by agri-food exports. Manitoba's agri-food exports to the United States in 1999 were $1.2 billion, including a record high for exports of processed food products (by value). Processed and semi-processed exports represented 81 percent of Manitoba's agri-food exports to the United States in 1999. Overall, the United States accounted for more than one-half of all Manitoba's agri-food exports (by value).

Manitoba's agriculture and agri-food sector is changing, however, and is rapidly becoming more diversified with more value-added processing. For example, Manitoba is fast becoming the leading producer of potatoes in Canada. When completed, J.R. Simplot Company's new $120 million processing plant in Portage la Prairie (announced on December 12, 2000) will result in Manitoba potato acreage expanding to an estimated 95 to 100 thousand acres. The bulk of this production is intended for export, particularly the North American market as well as Asia. It is also expected that there will be sufficient by-product to support 25,000 head beef feedlot.

Manitoba's pork industry continues to show steady growth as demand for pork products in Asia increases steadily. While Manitoba is the third largest pig producer in the country (production in 2001 is forecast to be 5.6 million pigs), it is the second largest pork exporter. Between 1994 and 1999, pork exports have increased in value from $79 million to $214 million. China is becoming an increasingly significant market for pork by-products.

Table 6 **Manufacturing Shipments, Manitoba: 1996 to 1999 ($millions)**

Transportation Equipment	1,211,169	1,369,568	1,728,384	1,762,747
Textile Products	**54,126**	**76,507**	**75,858**	**80,176**
Wood	388,150	434,499	476,897	498,451
Plastics	**282,014**	**292,002**	**282,229**	**321,399**
Furniture and Fixtures	295,970	319,145	352,440	361,359
Machinery	**1,170,665**	**1,379,527**	**1,231,955**	**850,002**
Fabricated Metal Products	504,957	556,165	626,704	592,770
Food	**1,897,642**	**2,162,192**	**2,287,651**	**2,397,580**
Non-Metallic Metals	162,962	157,108	175,166	192,829
Chemical Products	**406,567**	**427,670**	**457,434**	**505,063**
Unpublished Industries	132,687	139,727	128,616	124,324
Paper and Allied Products	**396,479**	**364,685**	**396,053**	**391,385**
Printing and Publishing	568,238	632,850	674,891	697,231
Clothing	**325,509**	**327,184**	**409,908**	**400,133**
Misc. Manufacturing	117,630	124,462	139,192	137,697
Primary Metals	**536,379**	**622,461**	**616,199**	**549,561**
Beverages	159,559	202,366	187,758	204,943
Electrical and Electronic	**360,772**	**410,881**	**365,878**	**291,305**
Total All Industries	8,971,475	9,998,999	10,613,213	10,358,955

Source: Statistics Canada

International Trade

Manitoba experienced significant growth in exports during the nineties. Exports have increased from approximately $3 billion in 1991 to just over $8 billion in 1999, with much of this growth attributable to an expansion of value-added exports.

The composition of Manitoba's exports reflects the diversity of its economy. Manitoba's leading exports include aircraft parts, wheat, canola seeds/oil, electrical energy, minerals, buses/public transport passenger vehicles, processed potatoes, lumber and newsprint.

The United States continues to be the most important market for Manitoba exports. Of total exports of $8.1 billion in 1999, 81.4 percent went to the United States. After the United States, Manitoba's leading export markets include Japan, China and Hong Kong, Mexico and the European Union. Manitoba also aspires to improve trade with Chile, Argentina, Brazil and parts of the Central America and the Caribbean.

Manitoba's total exports of manufactures, energy and minerals to the United States exceeded its total exports of agricultural goods in 1999, although its exports were led by agri-food exports. Manitoba's agri-food exports to the United States in 1999 were $1.2 billion, including a record high for exports of processed food products (by value). Processed and semi-processed exports represented 81 percent of Manitoba's agri-food exports to the United States in 1999. Overall, the United States accounted for more than one-half of all Manitoba's agri-food exports (by value).

Manitoba's agriculture and agri-food sector is changing, however, and is rapidly becoming more diversified with more value-added processing. For example, Manitoba is fast becoming the leading producer of potatoes in Canada. When completed, J.R. Simplot Company's new $120 million processing plant in Portage la Prairie (announced on December 12, 2000) will result in Manitoba potato acreage expanding to an estimated 95 to 100 thousand acres. The bulk of this production is intended for export, particularly the North American market as well as Asia. It is also expected that there will be sufficient by-product to support 25,000 head beef feedlot.

Manitoba's pork industry continues to show steady growth as demand for pork products in Asia increases steadily. While Manitoba is the third largest pig producer in the country (production in 2001 is forecast to be 5.6 million pigs), it is the second largest pork exporter. Between 1994 and 1999, pork exports have increased in value from $79 million to $214 million. China is becoming an increasingly significant market for pork by-products.

Manitoba ranks as the bean capital of Canada, with over 235 thousand acres seeded in 2000. Added to this is a further 155 thousand acres of field peas and 35 thousand acres of lentils. The province's strong commitment to pulse production is built on an aggressive export market development initiative.

The contribution of value-added food products to Manitoba agri-food export figures is expected to continue to increase. The provincial nutraceutical and functional food industry, for example, continues to explore new and innovative high value business and market opportunities for provincially-produced crops. Manitoba's biotechnology sector continues to gain momentum as agriculture responds to environmental issues and market-driven food safety issues.

Mining, which is Manitoba's second largest primary resource industry, accounts for about 15 percent of the province's annual exports and represents 3.8 percent of the province's gross domestic product. The mining industry directly employs approximately 4,500 people, most of whom reside in the northern regions of the province; the average income of workers is about $60,000. The principle minerals and metals produced in Manitoba are nickel, copper, zinc, gold, tantalum and cesium.

Market Access Issues

Not surprisingly, given the significance and diversity of Manitoba's trade with the United States and the importance of maintaining access to the U.S. market, Manitoba's market access concerns typically relate to bilateral Canada-U.S. trade issues. These include: international trade disputes affecting the Canada-U.S. border, such as the entry-exit control mechanism considered by U.S. Immigration under U.S. Section 110 of the U.S. Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act; the U.S. Buy American content requirements under various American programs which restrict Manitoba exports of buses and steel-related products; the imposition by the United States of restrictions on trade in key agricultural and agri-food products, such as sugar, wheat, hogs, R-Calf petition on cattle; and actions taken by U.S. states as a method of protest, such as South Dakota's border blockade of Canadian truck traffic.

In particular, Manitoba has concerns that U.S. state initiatives such as North Dakota's Bill 1276 and Bill 1287, and the North Dakota Wheat Commission's Section 301 petition against the Canadian Wheat Board do not negatively affect market access for Manitoba agri-food exports.

Manitoba's agriculture and agri-food sector requires market access reflecting the diversity and value-added aspects of agriculture in Manitoba.

Success Stories

Alberta's Success Stories

Calgary's **Global Thermoelectric Inc.** was a Canada Export Award Winner for 1998. It is the world's leading supplier of thermoelectric generators for remote power applications, accounting for more than 95 percent of thermoelectric generators sold world-wide. In 1999, Global had sales of more than $27 million, a substantial increase from $13 million in 1998. The company employs approximately 5,500 people, primarily in Canada, the United States and South America.

SMART Technologies, a Calgary-based company, and the recipient of a Canada Export Award in 2000. By developing products that enhance shared spaces, the company is transforming the way organizations and companies meet, teach, train and present information. With the creation of interactive whiteboards, mobile multimedia cabinets and optical whiteboard capture systems, SMART has become an industry leader with its Roomware™ products, serving educational institutions and corporations around the globe. The company began in 1987 with a staff of two and is now employing more than 280 people in Canada and the United States with further rapid growth anticipated in the coming years. Universities across Canada have supplied SMART with a pool of talented staff for functions such as engineering, design, software development and marketing. SMART operates in more than 47 countries, with 94 percent of its sales derived from exports. Between 1996 and 1999, SMART's export sales were up by 326 percent.

Cipher Systems has been selected as Alberta's fastest growing company in 1999 by *Alberta Venture Magazine* (January/February 2000 edition). Cipher's products and related services cover such areas as

enterprise resource planning, customer relationship management, electronic commerce and Year 2000 readiness. The privately owned company reported revenues of $7 million in fiscal 1999 (ended July 31, 1999), up from $4.8 million in 1998. Cipher employs 55 people.

Mecca Media Group (MMG), an Edmonton-based 3-D simulations company founded in 1996. Mecca was recently named by *Alberta Venture Magazine* (January/February 2000 edition), the third fastest growing company in Alberta. The company is dedicated to the production of quality interactive multimedia training materials through use of innovative and progressive design tools and technology. Mecca has quietly expanded from two founders to more than 50 employees, capturing a projected $5 million in sales for 1999-2000 and clients like Bombardier Aerospace and NATO Flying Training Canada, a National Defence initiative.

Fortius Natural Nutrition, a Calgary-based business, manufactures and distributes nutraceuticals and dietary supplements for both human and animal consumption. The company, which first hit the market with only two products, had 32 available by the fall of 1999. In 1998, Fortius Natural Nutrition's sales hit $921,208, a 396 percent increase over the previous year which earned its founders the Young Entrepreneur Award for Alberta.

Saskatchewan's Success Stories

Schulte Industries Ltd. is a manufacturer of a diverse line of equipment for the agricultural, industrial and commercial sectors, and was a Canada Export Award Winner for 1999. Based in Englefeld, Saskatchewan, the company has been manufacturing equipment since 1942 and exporting since 1967. Schulte exports 65 percent of its total sales, up from about 50 percent seven years ago. The United States is by far Schulte's largest export market, but it also has significant sales to Australia, Iceland, Costa Rica, Jamaica, Germany, Sweden, Norway, France, Italy and Argentina. The company employs 100 people, up from 70 seven years ago.

Massload Technologies, a Saskatoon-based company, manufactures a full line of industry-standard, legal-for-trade loadcells – weight-sensing component in electronic scales – for industrial and agricultural applications. In fact, an estimated 60 to 70 percent of all truck scales in Canada use Massload loadcells. During the Team Canada 1998 trade mission, Massload Technologies signed a $200,000 contract in Mexico which was worth about $1 million in revenue – for 1999 alone. With an established dealer network throughout Canada and worldwide, the company employs close to 50 people.

Hitachi Canadian Industries Ltd. recently held the grand opening of its new 75,000 square foot building. The building will be the final assembly site for the company's H25 gas turbines, six of which will be delivered to SaskPower in 2001 as part of a modernization of the Queen Elizabeth Power Plant. The assembling of the 60-tonne turbines will create approximately 20-person years of employment. Hitachi has hired 65 people since April 1999, bringing its workforce up to 260.

Legault Manufacturing of Swift Current is actively exploring new and unique markets for its Peacock Foam. The foam, made from biodegradable animal fat, comes pre-mixed in a pressurized tank and is used mainly by farmers to help prevent skips and overlaps when they work their fields. Between one and two percent is sold as fake snow for movies, and is shipped to Los Angeles by a Calgary special effects company. When Drew Barrymore was in Saskatchewan filming *Spare Parts*, Legault was called in to make snow banks for the Indian Head Tree Farm. The company currently sells through more than 300 stores in Canada and 31 representatives as well as a U.S. company in the mid-western States. Legault Manufacturing was recently nominated for business of the year in Swift Current.

Ecklund Drive Thru Gates of Broadview started with a simple invention to make farming and ranching just a little bit easier. Although many types of drive-through gates were already on the market, Gary Ecklund invented a system that was portable, gentle on the front and sides of farm vehicles and capable of keeping animals at a safe distance. He has even picked up a few key phrases in other languages to allow for conversation with buyers as far away as Japan, Sweden, Australia, Chile, Argentina, Uruguay and many parts of the United States. This international exposure has helped expand the company's market. The company is now focussing on North American trade shows that have proved to be the most effective venue for sales. The World Dairy Expo in Madison, Wisconsin has been a particularly successful trade show for his product.

Manitoba's Success Stories

Winnipeg-based Dominion Veterinary Laboratories was a Canada Export Award Winner for 1999. The company is Western Canada's largest manufacturer and distributor of veterinary pharmaceuticals and instruments. Exports accounted for more than 60 percent of Dominion's pharmaceutical sales in 1998-1999. Of the exports, $3.5 million went to the United States and $400 000 to the Middle East. Exports have grown very rapidly recently, from only $25,000 in 1994-1995 (all to the Middle East) to the current level of about $4 million. The company has 30 employees on staff.

Standard Aero, a Winnipeg-based company, was a Canada Export Award Winner for 1998. The company is one of the largest independent gas turbine engine repair and overhaul companies in the world. With locations throughout Canada, the United States, Mexico, Europe and the Pacific Rim, and with customers in over 80 nations worldwide, Standard has grown into a formidable presence in the international gas turbine engine industry. Since 1993, Standard Aero's sales increased nearly 300 percent to $327 million in 1997, with exports accounting for 80 percent. The company had sales close to $400 million in 1998 with its workforce more than doubling to over 1,500 employees.

The Arctic Group, a company based in Winnipeg, is No. 18 on Canada's Hottest Startups list of *PROFIT*, The Magazine for Canadian Entrepreneurs, with 1,289 percent growth over two years, from $5.3 million in 1997 to $74.2 million in 1999. The Arctic Group manufactures and distributes ice to retail, industrial and commercial customers, and produces about 2,700 tonnes of ice per day. Founded in March 1996, the Arctic Group went public in April, 1997. Since then, it has completed 37 acquisitions throughout Canada and the United States. The company went from 40 employees in 1997 to 400 in 1999.

Cangene Corporation, a Winnipeg-based biotechnology company, is a world leader in the development, manufacture, and distribution of specialty hyperimmune plasma and biotechnology products for international markets. In 1998 and again in 1999, the company has been named to Deloitte & Touche's prestigious Canadian Technology Fast 50 Program, a ranking of the 50 fastest growing technology companies in Canada. Cangene Corporation reached 668 percent revenue growth over the last five years. Total sales for the quarter ending April 30, 2000 were of $11.7 million, up $1.5 million or 14 percent over last year's third quarter. The company has 300 employees on staff.

CanTalk Canada Inc., a Winnipeg-based company that is fifth on Canada's Hottest Startups list of *PROFIT*, The Magazine for Canadian Entrepreneurs, offers rapid, on-demand, over-the-phone language interpretation and fax translation: "value-add" services, to help customers open up new global markets, break down communications and cultural barriers and improve customer relations. Today, CanTalk's 150 employees manage more than 300,000 calls a month, offering services in 93 languages to 160 countries (translation of some 45 languages is available 24 hours a day, seven days a week). Its 1999 sales revenues soared to $3.1 million, up 4,735 percent from 1997.

Market Access and International Business Development

Capitalizing on improved market access is a vital element of the federal government's jobs and growth strategy. The federal government, in partnership with other levels of government and the private sector, has put in place integrated trade and investment promotion programs and services to ensure that Canadian companies can take full advantage of international business opportunities created by the various bilateral and multilateral market opening initiatives.

At the core of this partnership is Team Canada Inc, a "virtual" trade network of 23 federal departments and agencies, whose international business development programs and services are accessible to Canadian companies through a single window via: the Web site *http://www.exportsource.ca* or by calling at 1-888-811-1119 or in person through the regional offices of the 23 member departments and agencies throughout the country.

Team Canada Inc has been strengthened through closer integration of the international business development programs and services of its 23 member departments and agencies. Regional Trade Networks have been established in every province. These comprise representatives from the federal and provincial governments as well as local public and private sector institutions involved in international business

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

development. Their role is to ensure that Team Canada Inc programs and services are tailored to the specific needs of the exporter community across Canada and that its resources are targeted to the priorities of the regions. Team Canada Inc's strategy and initiatives aimed at increasing the number of Canadian exporters and supporting their efforts in foreign markets are presented in a three-year business plan.

One of Team Canada Inc's key objectives is to increase Canada's export base, with particular emphasis on categories of business that have been under-represented in international markets. Small and medium-sized enterprises (SMEs), particularly those owned by Aboriginals, women and youth, are encouraged to take advantage of government programs and initiatives. On recent Team Canada missions led by the Prime Minister, 70-80 percent of participants were SMEs. The proportion of women participating in the 1999 Team Canada mission to Japan was 19 percent, while young entrepreneurs accounted for over 11 percent and Aboriginal business people 2 percent – the highest participation ever recorded for these groups.

In order to further our aims for attracting foreign direct investment, responsibility for investment promotion has been consolidated under a strengthened Investment Partnership Canada (IPC). IPC is a joint venture among federal departments to help support the 1996 federal investment strategy to:

- target multinational enterprises in priority sectors in key global markets;
- enhance the marketing of Canada's "brand image";
- systematically address investor concerns about Canada's business climate; and
- forge a new partnership among Team Canada players.

As well, the Program for Export Market Development (PEMD)-Investment, a $5 million annual fund to facilitate the participation of communities in collaborative Team Canada efforts to attract and retain foreign direct investment is now in its second full year of operation. The program has provided support to more than 240 projects.

The members of Team Canada Inc are:

Agriculture and Agri-Food Canada

Agency

of Canada

Canadian

Canada Economic Development for Quebec Region Agency

Environment Canada

Export Development Corporation

Oceans

Affairs and International Trade

Canada

Indian and Northern Affairs Canada

Industry Canada

National Farm Products Council

National Research Council

Natural Resources Canada

Public Works and Government Services Canada

Statistics Canada

Transport Canada

Western Economic Diversification

development. Their role is to ensure that Team Canada Inc programs and services are tailored to the specific needs of the exporter community across Canada and that its resources are targeted to the priorities of the regions. Team Canada Inc's strategy and initiatives aimed at increasing the number of Canadian exporters and supporting their efforts in foreign markets are presented in a three-year business plan.

One of Team Canada Inc's key objectives is to increase Canada's export base, with particular emphasis on categories of business that have been under-represented in international markets. Small and medium-sized enterprises (SMEs), particularly those owned by Aboriginals, women and youth, are encouraged to take advantage of government programs and initiatives. On recent Team Canada missions led by the Prime Minister, 70-80 percent of participants were SMEs. The proportion of women participating in the 1999 Team Canada mission to Japan was 19 percent, while young entrepreneurs accounted for over 11 percent and Aboriginal business people 2 percent – the highest participation ever recorded for these groups.

In order to further our aims for attracting foreign direct investment, responsibility for investment promotion has been consolidated under a strengthened Investment Partnership Canada (IPC). IPC is a joint venture among federal departments to help support the 1996 federal investment strategy to:

- target multinational enterprises in priority sectors in key global markets;
- enhance the marketing of Canada's "brand image";
- systematically address investor concerns about Canada's business climate; and
- forge a new partnership among Team Canada players.

As well, the Program for Export Market Development (PEMD)-Investment, a $5 million annual fund to facilitate the participation of communities in collaborative Team Canada efforts to attract and retain foreign direct investment is now in its second full year of operation. The program has provided support to more than 240 projects.

The members of Team Canada Inc are:

Agriculture and Agri-Food Canada

Atlantic Canada Opportunities Agency

Business Development Bank of Canada

Canadian Commercial Corporation

Canada Customs and Revenue Agency

Canadian International Development Agency

Canada Mortgage and Housing Corporation

Canada Economic Development for Quebec Region Agency

Environment Canada

Export Development Corporation

Fisheries and Oceans

Foreign Affairs and International Trade

Heritage Canada

Human Resources Development Canada

Indian and Northern Development

Industry Canada

National Farm Products Council

National Research Council

Natural Resources Canada

Public Works and Government Services Canada

Statistics Canada

Transport Canada

Western Economic Diversification

Both the Export Development Corporation (EDC) and the Canadian Commercial Corporation (CCC) are re-aligning their programs and services to meet the export financing needs of small and medium-sized companies. Almost 90 percent of the Export Development Corporation clients are small and medium-sized companies. This community will remain a priority for Export Development Corporation's attention as it strives to increase its customer base. A 10 percent growth rate in total SME clients served is expected for 2001. Export Development Corporation's two other priorities are: diversifying exporters into higher risk developing markets; and building partnerships with other financial intermediaries in Canada to increase Canada's overall export support capacity.

Almost 80 percent of Canadian Commercial Corporation clients are small and medium-sized enterprises. These companies report that Canadian Commercial Corporation support is instrumental in overcoming the financial, process and credibility constraints they face when trying to break into new markets.

The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) continues to rebuild its human resources abroad to better serve the needs of an ever increasing clientele with more diverse and complex requirements for market intelligence and facilitation services. Twelve new Trade Commissioner positions were created at diplomatic missions abroad last year to enhance our capability to promote exports and attract investment and new technologies and to help Canadian suppliers and investors get the most out of market access openings.

The Trade Commissioner Service's *New Approach to Serving Canadian Business Abroad* aims at creating a more results-driven, client-focussed organization. The new approach is now standard client service policy, designed to better manage and focus the workload of trade officers abroad. The aim is to achieve more effective service and increased client outcomes and satisfaction. Extensive consultations with a large cross-section of business and partner-clients in the public sector, including two client surveys in 1999-2000, have been conducted with a view to examining the overall performance of the Trade Commissioner Service from the perspective of clients and find out what improvements are required to better respond to their needs.

In 2000, clients have expressed a relatively high 78 percent rate of overall satisfaction with the performance of the Trade Commissioner Service while underlining areas for improvement. These include the need to reduce service inconsistency between posts and to increase business acumen among front line employees of the Department's posts abroad. Continued refinements of the New Approach will emphasize optimization of our human resources and electronic tools abroad and will focus on training and skills development for our resources abroad commensurate with our clients' expectations. As well, an effective electronic delivery system of our services will be introduced.

In response to priority needs identified by clients themselves, the Trade Commissioner Service now delivers six core services from over 130 posts abroad: market prospects; key contacts search; visit information; face-to-face briefing; local company information; and troubleshooting. In addition, posts also now partner with Canadian organizers under terms of the best practice Trade Commissioner Service Business Mission Agreement with a view to making trade missions into target markets more effective. Non-core services such as foreign language translation and business events management are now referred to third parties identified by posts in the target market to assist clients for a fee. More information on these and other services can be found at *www.infoexport.gc.ca* To reinforce its accountability to taxpayers, the Trade Commissioner Service also welcomes feedback, comments or suggestions from clients. These can be communicated by calling the following toll free dedicated feedback: 1-888-306-9991.

WE'D LIKE TO HEAR FROM CANADIANS DOING BUSINESS ABROAD

The Department of Foreign Affairs and International Trade consults Canadians on market access issues and international business development through a variety of means. For instance, the Trade Commissioner Service has regular meetings with national, regional and sectoral industry and trade associations, as well as with provinces, to seek their views on and improve the delivery of its programs and services. Moreover, several trade promotional initiatives of the department are undertaken jointly with industry and trade associations.

In view of the government's strong commitment to ensure that all Canadians continue to have input into Canada's overall trade agenda, the Department of Foreign Affairs and International Trade has established broad-based consultations with all interested Canadians to identify Canada's trade policy objectives. The Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGIT) are one of the mechanisms the Government of Canada has to receive trade policy input. Canadians are encouraged to use the Department of Foreign Affairs and International Trade "Trade Negotiations and Agreements" Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/*) on which updated information on Canada's trade policy agenda is posted and input is sought.

We particularly welcome direct input from Canadian exporters and investors describing barriers they have encountered in foreign markets. Individual companies, industry associations and other interested organizations are encouraged to contact the Department of Foreign Affairs and International Trade with specific information on tariff or non-tariff barriers and other business irritants. Business people are invited to report any problems they are experiencing by communicating in strictest confidence to:

"Foreign Trade and Investment Barriers Alert"
Department of Foreign Affairs and
International Trade
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A OG2
Fax: (613) 992-6002

Business people are also encouraged to remain in touch with the Department of Foreign Affairs and International Trade on market access and other issues through its Web sites at *www.dfait-maeci.gc.ca/trade/menu-e.asp* or *www.exportsource.ca* These sites contain additional information on many of the issues covered in this document.

2. Getting the International Rules Right: The World Trade Organization

As a medium-sized, trade dependent economy, Canada's current and future prosperity depends on open world markets, a stable trading environment, and a means to settle trade disputes based on rules rather than political or economic might. Canada's membership in the World Trade Organization (WTO) helps us to achieve these objectives. The 141 member countries of the WTO oversee the administration and functioning of multilateral trade agreements and help to maintain the rules governing world trade. The WTO remains the cornerstone of Canadian trade policy and the foundation for Canada's relations with its trading partners and for Canada's bilateral and regional agreements and initiatives.

Canada is also active in other multilateral forums that influence and guide the international trade policy agenda. We participate actively in the meetings of the G-7/G-8 major economies; the Quadrilateral (United States, European Union, Japan and Canada) Trade Ministers; the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD); the Free Trade Area of the Americas (FTAA) negotiations; the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) forum; and United Nations (UN) economic institutions and agencies. Our participation in these bodies and in informal trade ministerial meetings helps us to shape consensus on trade issues of importance to Canada.

In Canada, the government maintains an extensive program of outreach and consultations with the provinces and territories, the business sector, non-governmental organizations (NGOs), other interest groups, and the public. The government also maintains a Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) that provides information on trade policy issues and invites public comments on negotiating priorities and objectives.

Looking Ahead

The launch of expanded balanced and sufficiently broad-based trade negotiations at the World Trade Organization (WTO) is key to ensuring a healthy, open and forward-looking global trading system that meets the needs of all. While many countries, including Canada, have called for new trade talks to begin by the end of 2001, agreement has not yet been reached on either the timing for a launch or the scope of a future negotiating agenda.

Over the coming year, Canada will continue its efforts to build confidence in the world trading system and to establish consensus on expanded negotiations by:

- advancing the WTO Director General's Four-Point Confidence Building Package to ensure that the benefits of trade agreements reach developing and least developed countries; and strengthening our dialogue with leading developed and developing nations on next steps;
- continuing work on the current negotiations in agriculture and services and, building on progress in these sectors, helping to forge consensus among WTO Members on expanding negotiations to include new areas. For some new areas, work programs may be required to help build a better understanding of complex issues before Members decide whether to negotiate in these sectors.
- promoting increased coherence in international trade and sustainable development policies, including through improved co-ordination between the World Trade Organization and the World Bank, International Monetary Fund, the International Labour Organization, the United Nations Environmental Programme, the UN Development Programme and various other multilateral and regional institutions; and
- demonstrating, across a range of international and regional forums (including the UN, OECD, APEC, Summit of the Americas process, and others), the benefits of liberalized trade in the context of good economic governance as a key element of sustainable development.

In addition to pursuing these objectives in the World Trade Organization and elsewhere, Canada is committed to a strategy of targeted regional and bilateral free trade agreements that are complementary to the multilateral trading system. Such strategic agreements can both contribute to the development of common rules and standards to govern international trade and build momentum and capacity for trade liberalization at a global level. As more and more countries are now beginning to pursue such regional and bilateral arrangements, it is incumbent upon all parties to ensure that these agreements are fully supportive and consistent with WTO principles.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Information Technology Agreement

The WTO Information Technology Agreement (ITA), signed in December 1996, required participants to eliminate customs duties and other duties and charges on a wide range of information technology (IT) products by 2000. Canada and 54 other countries – which together produce over 93 percent of world trade in this sector – have joined the Information Technology Agreement. During 2000, Cyprus, Jordan, Oman and Slovenia became signatories to the Agreement, and it is expected that some additional WTO Members will join in 2001. As a matter of course, we are asking that countries acceding to the World Trade Organization join the Information Technology Agreement.

The Agreement mandates further efforts to expand the product coverage, a process known as "ITA II". In that context, a list of possible additional products, based on Members' proposals, has been under discussion, but no agreement has been reached on its adoption. The draft list covers a wide range of products, including, for example: machinery and equipment for manufacturing printed circuit boards; selected radar and navigational aid equipment; and certain inputs for information technology manufacturing. Canada has actively supported this initiative and will continue to support efforts to reach a consensus on expanding the product coverage.

The Information Technology Agreement also provides for the examination of non-tariff measures (NTMs). The ITA Committee agreed in November 2000 to adopt a formal work program to identify and examine NTMs having "undue trade-distorting effects", and to aim for some conclusions to be drawn from this work by November 2001. In this connection, Canada will continue to promote the examination of import licensing policies and procedures, and other ITA Members have indicated that they will also want to discuss other issues such as standards and conformity assessment.

Agriculture

Global annual trade for agricultural products is in the order of US$500 billion. Canada strives to

ensure that market access and subsidy commitments negotiated during the Uruguay Round are fully implemented through our participation in the monitoring process of the WTO's Committee on Agriculture. This process will continue throughout 2001. Canada's objective is to strengthen the rules-based multilateral trading system for agriculture and to secure binding commitments to reduce support and protection, in order to realize a fair and market oriented agricultural trading system. Common rules that apply to all countries are important to enhance Canada's access to world markets, not only for bulk agricultural commodities, which accounts for 27 percent of our agri-food exports, but also for the consumer-oriented and intermediate products that now contribute, respectively, 50 percent and 23 percent of our agri-food exports. Commitments to reduce support and protection will ensure a more level playing field so that Canadian producers can compete on their comparative advantage, not against foreign treasuries.

The Uruguay Round Agreement on Agriculture provided a mandate for WTO Members to start new agricultural negotiations in 2000. The negotiations are taking place in special sessions of the WTO Committee on Agriculture, whose Members have agreed on a work program for the first phase of the negotiations from March 2000 to March 2001. To date, some 32 negotiating proposals or submissions have been discussed during meetings in June, September and November 2000 and February 2001, prior to a stock-taking to conclude the first phase of the negotiations in March 2001.

In the negotiations, Canada is pursuing the objectives set out in the initial negotiating position announced on August 19, 1999 by Minister Pettigrew and Agriculture and Agri-Food Minister Lyle Vanclief. Canada has submitted proposals on market access and domestic support, and has joined the Cairns Group in submitting proposals consistent with its initial negotiating position on domestic support, export competition and export restrictions and taxes. In the agriculture negotiations, Canada will be pursuing:

- the elimination of all export subsidies as quickly as possible, and the development of rules to ensure that export credits, certain types of food aid or other forms of export assistance do not circumvent export subsidy commitments;
- the maximum possible reduction, or elimination, of trade-distorting domestic support, and an overall cap on all forms of domestic support;
- real and substantial improvements in market access for all agriculture and food products through a variety of approaches; and
- new disciplines on export restrictions and taxes.

The key themes underlying Canada's initial negotiating position are: to level the international playing field; to maintain Canada's ability to continue orderly marketing systems such as supply management and the Canadian Wheat Board; to secure greater market access for value-added products, and to develop clear, enforceable trade rules applying equally to all countries. The negotiating position was developed through an extensive consultation process with the provinces, the agri-food industry and civil society. As the negotiations proceed, the government continues this dialogue with Canadians.

Technical Barriers to Trade

Canada's objective is to ensure that standards and regulatory measures which exist in other WTO Member economies relating to goods are put in place to meet legitimate objectives and do not unjustifiably discriminate against Canadian products[5]. Such measures include mandatory technical regulations, voluntary standards, and conformity-assessment procedures that determine whether a product meets the requirements of a particular regulation or standard.

[5] Legitimate objectives include human, plant, and animal life and health, human safety, prevention of deceptive practices, national security requirements, and the environment.

The WTO Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) defines the international rights and obligations of Members with respect to the development and application of standards-related measures that affect trade. The agreement is based on the principle that countries have the right to adopt and apply mandatory technical regulations (i.e. to regulate), as long as these do not restrict international trade more than is necessary to achieve a legitimate objective. TBT-related measures are subject to WTO rights and obligations including dispute settlement provisions.

Canada promotes wide acceptance of and adherence to the Technical Barriers to Trade Agreement, and its Code of Good Practice which applies to voluntary standards. Canada also participates in the activities of a large number of international standardizing bodies, including the International Organization for Standardization (ISO). Canada was among the first countries to develop the necessary infrastructure for Canadian companies to adopt ISO 14000 environmental management system standards, thus facilitating our exports by meeting the requirements of our foreign customers.

The issue of precaution in regulation and its intersection with trade is becoming an increasingly important issue in a large number of areas of interest to Canada. Exercising a science-based application of precaution is pervasive throughout Canada's regulatory regime, and is commonly applied for protecting the health, social, economic, and environmental interests of our citizens, as well as our international reputation for safe high quality products and services. However, the terms "precautionary approach"[6], or the "precautionary principle" have emerged in recent years, which can take different forms both domestically and internationally, based on the specific context, and for this reason, it has been open to misunderstanding and misuse. It has already been invoked in an attempt to justify trade-distorting measures, such as the beef hormones dispute with the European Union, and in ways that undermine a science-based approach to regulation. It is Canada's position that the precautionary approach should be based on an agreed understanding, including science-based risk assessment, and should not be susceptible to abuse or arbitrary decision-making. Moreover, in Canada, legal advice indicates that we do not consider the "precautionary principle" to be a rule of customary international law. Canada will work to ensure that there is a clear and coherent Canadian understanding on the definition and operation of the precautionary approach/principle both at home and internationally, and ensure that our rights related to international trade, including those defined under the auspices of the WTO Agreements, are respected by our trading partners.

Under the WTO Technical Barriers to Trade Agreement, Canada will continue to press for the removal of unnecessary or inappropriate regulatory, standards and conformity assessment based trade barriers, thus maintaining or enhancing market access and lowering costs to producers and exporters. We will also work to improve transparency, promote regulatory reform and good regulatory practice by WTO Members, align or harmonize standards internationally and with trading partners, and, if appropriate, negotiate mutual recognition agreements (MRAs) on conformity assessment. On this point, Canada has developed a policy approach to MRAs that assesses proposals on a case by case basis and includes full consultation with federal and provincial regulatory and trade officials, and stakeholders including industry.

Canada is an active participant in the ongoing work program of the WTO Committee on Technical Barriers to Trade and was a full and active participant in the second Technical Barriers to Trade Triennial Review in 2000, which provided Canada with an opportunity to work toward further implementation of the agreement internationally. Canada's participation facilitated further clarification, transparency, and implementation of the various obligations and rights stipulated in the Technical Barriers to Trade Agreement, which will reduce technical barriers to trade among Canada's trading partners and will facilitate the flow of Canadian goods to other countries. In addition, the Triennial Review also provided Canada with an opportunity to enhance and strengthen the multilateral discussions on specific issues of importance to Canadian producers, exporters and governments. As a result, Canada was able to encourage the international community to address and strengthen their approach in areas such as defining of international standards based on their process of

[6] The context for the precautionary approach/principle as a distinct element of a science-based risk management framework is the existence of both significant scientific uncertainty and the risk of serious or irreversible harm.

development, labelling, good regulatory practice, conformity assessment procedures, and technical assistance to developing countries. Canada expects that the discussion on these issues in the Technical Barriers to Trade Committee (as well as other WTO forums) over the next two years will result in a better understanding of their impact on the trade in goods and ultimately lead to principles and/or better understanding related to these issues enhancing Canadian exporters' efficient and effective access to markets overseas.

Sanitary and Phytosanitary Measures

The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary (SPS) Measures elaborates on countries' rights to apply measures necessary to protect human, animal and plant life or health, balanced with an obligation to base measures on scientific evidence. Where such evidence is insufficient, measures can be adopted on an interim basis until additional scientific information is obtained to allow a more objective assessment of risk.

The SPS Agreement has been in force since 1995 and is working reasonably well. Canada's position has been that there is no need to enter into further negotiations on the Agreement at this time, a position which is shared by most WTO Members.

The Agreement establishes the Committee on Sanitary and Phytosanitary responsible for the operation and implementation of the Agreement. The Committee generally meets three times a year. Canada continues to be an active participant in the Committee meetings.

Among its activities, the Committee has provided a useful forum for addressing SPS-related issues without resorting to formal dispute settlement procedures. Indeed, since 1995, 75 bilateral issues have been brought before and addressed by the Committee. In the past year, Canada has raised its concerns in the Committee regarding the European Union's proposed measures to treat wood packaging material, and India's ban on Canadian bovine semen imports.

One of the most significant benefits of the Agreement has been increased transparency with respect to SPS measures. Through the notification procedures in the Agreement, Members are now more aware of measures that are being proposed by other Members and have the opportunity to comment at an early stage on the impact that the proposed measure could have on trade. Canada has provided comments on a number of a SPS notifications by other WTO Members, often with positive results in avoiding trade problems.

Of note, after five years of negotiations, the SPS Committee this year adopted the guidelines to further the practical implementation of Article 5.5. of the Agreement. These guidelines are designed to assist national regulatory officials to avoid arbitrary or unjustifiable distinctions in the level of protection from risks to life and health they determine to be appropriate in different situations.

Over the past year, the SPS Committee has continued to focus its efforts on implementation concerns of developing countries. In particular the Committee addressed the provisions of the Agreement relating to special and differential treatment and equivalence with a view to making them more meaningful for developing countries. The Committee has also undertaken a review on how technical assistance can be delivered in a more co-ordinated and meaningful fashion. In these discussions, Canada has indicated that well co-ordinated technical assistance will provide the most meaningful results in assisting developing countries to fully take advantage or their rights, and comply with their obligations under the SPS Agreement.

The Agreement has also had some success in attracting attention to and promoting the development and use of international standards.

Biotechnology and GM Labelling

Over the past year, several countries have opted to respond to consumer concerns over the use of genetically modified organisms (GMOs) in food by implementing a mandatory labelling regime to indicate the method of production. The use of labelling to indicate health and safety concerns is a legitimate objective, and Canada supports labelling to convey this sort of important information to consumers. However, Canada is concerned over the increased use of the mandatory method of production labelling when there is no health and safety reason. The use of mandatory labelling to indicate the process and production method (when it does not pertain to the characteristics of a product) could be used to discriminate against "like products" and

could represent a technical barrier to trade. Non-discrimination is a principle enshrined in both the GATT and the WTO Agreements.

It is important to note that the issue of mandatory method of production labelling is not limited to foods derived from biotechnology. Mandatory method of production labelling could have very serious implications for other Canadian industries, including manufacturing, mining, forestry and fisheries. Canadian industry, consumers and producers have recognized the need to provide more information to consumers, as well. Through the Canadian General Standards Board, these groups are elaborating a voluntary standard which would provide a framework for the voluntary labelling of "foods obtained through or not obtained through biotechnology". Voluntary standards do not represent technical barriers to trade, in the same way that regulations, which are compulsory, do. Canada has been promoting this approach with our trading partners, such as Japan, Korea, Brazil, Australia and the European Union, and will continue to do so. Along with this approach, Canada will continue to ensure that labelling requirements are practical and do not pose unnecessary obstacles to trade.

Trade Remedies

The pursuit of more specific disciplines as well as improved transparency and clarity in the use of trade remedy measures by its trading partners are priorities for Canada. These objectives were the basis of Canada's support for new multilateral negotiations in the area of anti-dumping and subsidies/countervail. The importance of this objective continues to be evident as non-traditional users of trade remedies continue to initiate and conduct investigations. Canada continues to monitor and assist Canadian exporters involved in investigations of Canadian exports, analyse changes in the trade remedy laws and practices of Canada's most important trading partners, and make representations as appropriate in specific investigations. Regarding the latter, the Canadian government was active with respect to a U.S. anti-dumping duty investigation involving sodium sulphate from Canada, one U.S. and two Chilean safeguard investigations involving agricultural products, a U.S. Section 301 investigation involving the Canadian Wheat Board and several U.S. reviews of anti-dumping and countervailing duty orders in place on imports from Canada.

Canada continues to contribute to the work of the WTO Committees on Subsidies, Anti-Dumping Practices, and Safeguards to ensure that all Members administer their trade remedy laws in a WTO-consistent manner. Canada continues to work in the context of the WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures as well as the Committee on Agriculture to ensure appropriate implementation and possible expansion of the subsidy disciplines negotiated in the Uruguay Round. As well, Canada participates as a third party in WTO dispute settlement proceedings involving issues of importance to Canada. In this context, Canada participated as a third party in WTO proceedings regarding the U.S. Foreign Sales Corporation, Japan's challenge of a U.S. anti-dumping duty determination on steel imports from Japan, the U.S. safeguard action on wheat gluten and the U.S. 'Byrd Amendment'.

Rules of Origin

The WTO Agreement on Rules of Origin established a work program to develop common rules of origin for several purposes involving non-preferential trade. In the development of such rules, Canada's objective is threefold: to achieve common rules that will provide greater transparency and certainty for traders; to prevent countries from using rules of origin to impair market access; and to have rules that are technically proficient, reflecting the global nature of production and sourcing of goods and materials.

Although the work program was originally slated for completion in July 1998, it has been extended due to the technical complexities which have prevented several countries from reaching agreement on rules for all products. Under the 2000 work program established by the Committee on Rules of Origin, significant progress was made in key areas, including advancing the overall architecture of the harmonized rules of origin, dealing with cross-sectoral issues, review of the numerous outstanding issues on product-specific rules of all chapters of the Harmonized Commodity Description and Coding System (Harmonized System), upon which the rules are based, and attempting to reach consensus on these various issues.

In late December, the Committee established its 2001 work program, following the decision by the

WTO's General Council to expedite the remaining work on the harmonization of non-preferential rules of origin, so as to complete it by the time of the Fourth Ministerial Conference, or by the end of 2001 at the latest.

Trade Facilitation

In 1996, Trade Ministers directed the Council on Trade in Goods to undertake exploratory and analytical work, drawing on the work of other relevant international organizations, on the simplification of trade procedures in order to assess the scope for WTO rules in this area. In pursuing this work, WTO Members have compiled a comprehensive inventory of the work accomplished or being undertaken on trade facilitation in other international organizations, including non-governmental organizations (NGOs). In addition to active participation in various meetings, many Members, including Canada, have contributed papers setting out ideas or discussing their national experiences in the area of trade facilitation.

Of particular relevance to the WTO's work on trade facilitation was the 1998 WTO trade symposium held to help identify the main areas where traders face obstacles when moving goods across borders. Private-sector traders at the symposium made it clear that the World Trade Organization should play a key role in this area, both in terms of ensuring the full implementation of existing obligations that facilitate trade (e.g. the Customs Valuation and expanding and developing rules aimed at simplifying and harmonizing border-related procedures. The objectives of such efforts were, and continue to be, to create greater efficiencies and cost-savings for both the trading public and governments and to promote investment.

During 2000, the work on trade facilitation revolved around three key themes: (a) presentation of national experiences by Members, (b) exploration and analysis of trade facilitation principles and measures; and (c) development and capacity building aspects of trade facilitation. The discussions revealed many common elements between the principles of trade facilitation and the core principles of the World Trade Organization, and the importance of technical assistance and capacity building for developing countries in this area. These three themes will continue to serve in 2001 as the basis for the WTO's exploratory and analytical work on the possible scope for WTO rules.

Canada strongly supports this initiative and, through its active participation in the exploratory and analytical discussions held since 1998, has made some specific and practical suggestions around which WTO trade-facilitation provisions might be developed. As set out in its 1998 paper, Canada's suggestions reflect the view that the World Trade Organization should work to add value and fill gaps in existing initiatives in other international organizations and should build on existing WTO provisions related to trade facilitation.

In October 2000, Canada followed its earlier suggestions on trade facilitation principles with a comprehensive paper outlining our experience in the area of trade facilitation, the principles we followed and the lessons we learned in the process – most importantly that trade facilitation is an investment, now and into the future. A key Canadian objective is to continue to put forward relevant ideas and practical suggestions that will play a significant role in moving toward a consensus on the benefits of international rules on trade facilitation. The overarching objective is to facilitate trade in a practical manner that is meaningful to traders, i.e. to build on existing WTO obligations to maximize transparency, expedite the release of goods and reduce, simplify, modernize and harmonize border-related requirements, procedures and formalities, accompanied by an integrated, co-ordinated and interactive package of technical assistance and capacity building for developing countries. Canada continues to support strongly the inclusion of trade facilitation in the next round of WTO negotiations.

Improving Access for Trade in Services

World trade in services in 1998 represented 19.5 percent of the total world trade. Services production is a core economic activity in virtually all countries and has grown significantly in recent years. In 1997, the services share in total value-added to gross domestic product ranged from almost 40 percent in LDCs, to more than 70 percent in highly developed countries such as Canada.

The Canadian services sector is extremely dynamic. In fact, it exhibited stronger growth than the rest of the economy over the 1990s. In 1999, for example, services represented two-thirds of total gross domestic product, and our exports of services grew by 6 percent to $51.8 billion. In 1999, 10.7 million Canadians were employed in services-sector jobs, accounting for 74 percent of total employment. Over the past two decades, most of the new jobs created in Canada have been in the services sector. Out of the 4.5 million net gain in jobs since 1976, 4.2 million were in services-producing industries. The services sector is leading the transformation of the Canadian economy into a knowledge-based economy.

Canada is the 12th largest exporter of services in the world. Given the importance of services exports to our economy, Canada has much to gain from negotiating further liberalization and expansion of international markets for services. The United States is our most important trading partner for services, as it is for goods. Our services exports are, however, less dependent on the U.S. market than is the case for our goods exports, and our fastest-growing export markets are elsewhere. Commercial services exports to Brazil, for example, grew by an average of 150.5 percent between 1992 and 1998; to Chile by 70.5 percent; and to China by 24.7 percent. The growing importance of these markets reinforces the need for benefits of a multilateral approach to liberalization of trade in services.

One of the ways in which this liberalization can be undertaken is via the current negotiations of the WTO's General Agreement on Trade in Services (GATS). The GATS, which has been in effect since the World Trade Organization entered into force in 1995, represents the first multilateral, legally enforceable framework of rules governing this huge area of trade.

Ongoing GATS Negotiations

Canada needs to be able to rely on multilateral, legally-enforceable rules on trade in services. These rules improve market access abroad for Canadian services and provide Canadian consumers with a wider choice of quality services at competitive prices. Like Canada's other international treaties, the General Agreement on Trade in Services (GATS) is an instrument through which Canada exercises its sovereignty, and through which Canadian citizens can influence and shape international affairs.

The GATS required that further negotiations on services begin no later than January 2000. These talks are taking place in special negotiating sessions of the Council for Trade in Services, the first of which occurred on February 25, 2000. To date, the negotiations have been quite preliminary, focussing on the modalities and on the mandate to examine rules in the context of certain work programs.

Issues for consideration during the talks include sectors of export interest to Canadian industry; markets of interest to Canadian industry; current or potential barriers faced by Canadian industry in providing services to foreign markets or consumers; improving access to countries that are key export destinations for Canadian services, and providing Canadians with access to quality services at a competitive price. As a significant exporter of services, Canada will pursue multilateral, legally-enforceable rules that will allow increased access to foreign markets for Canadian services firms. In addition, Canada will work collectively with other WTO Members to improve the agreement's transparency and clarity in order to make it more user-friendly.

Canada will push for greater market access for services suppliers in sectors including professional, business, financial, telecommunications, computer, environmental and transportation services. At the same time, however, there are certain domestic services sectors in which our interest in undertaking further liberalization may be limited. The Canadian government intends to continue to uphold its clearly defined and long-established objectives to safeguard Canada's freedom of action in key services sectors, including health, education and culture.

The GATS negotiations raise complex issues, and we are still at an early stage in discussions. In preparation for the negotiations, WTO Members, and Canada in particular, have embarked on an exercise of consultation with stakeholders representing a wide range of interests, in order to identify negotiating interests and objectives. As negotiations progress, the government will continue to consult extensively with Canadian industry and other stakeholders, and involve the provinces, to ensure that Canada's negotiation positions reflect the interests of all Canadians.

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

The GATS Consultations Process

Citizen engagement has become an integral part of the Government of Canada's trade policy agenda. In February 1999, the government announced that it would seek the views of Canadians on the scope, content and process for negotiations to establish the Free Trade Area of the Americas (FTAA) and for the expected next round of negotiations at the World Trade Organization (WTO). Through hearings conducted by the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT), the government launched the most extensive parliamentary consultations ever conducted across Canada on the direction of multilateral trade and investment policies. Fully one-third of the recommendations made by SCFAIT in its report, Canada and the Future of the World Trade Organization: Advancing a Millennium Agenda in the Public Interest, encourage the government to engage and consult Canadians in preparation for new negotiations.

Intensive and ongoing consultations on the General Agreement on Trade in Services (GATS) remain an integral part of the government's overall commitment to seek the views of Canadians in developing trade policies and positions, using a broad range of consultative mechanisms involving the SCFAIT process, as well as the Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGITs); sectoral consultations with industry representatives; and regular meetings with our counterparts in provincial, territorial and municipal governments. Equally important, all interested Canadians were invited to provide their comments and views on the issues, via the GATS 2000 Web site; in virtual (online) consultations; and in response by e-mail, letter or fax to a notice placed in the *Canada Gazette*.

To address issues of interest to diversified audiences, the government also conducted a series of multi-stakeholder roundtable sessions on the GATS in partnership with the governments of ten provinces and two of the three territories in 12 cities across Canada from June to October 2000. Of the more than 1000 organizations and groups that were invited, 335 individuals participated in the sessions; they represented 274 organizations drawn from business and labour associations, non-governmental and public interest groups, consumers, producers, regulators, academics and service industry representatives. In addition to opening up a mutually educational dialogue between government officials and stakeholders, the sessions also provided a regional dimension and balance to Canadians' input concerning the GATS.

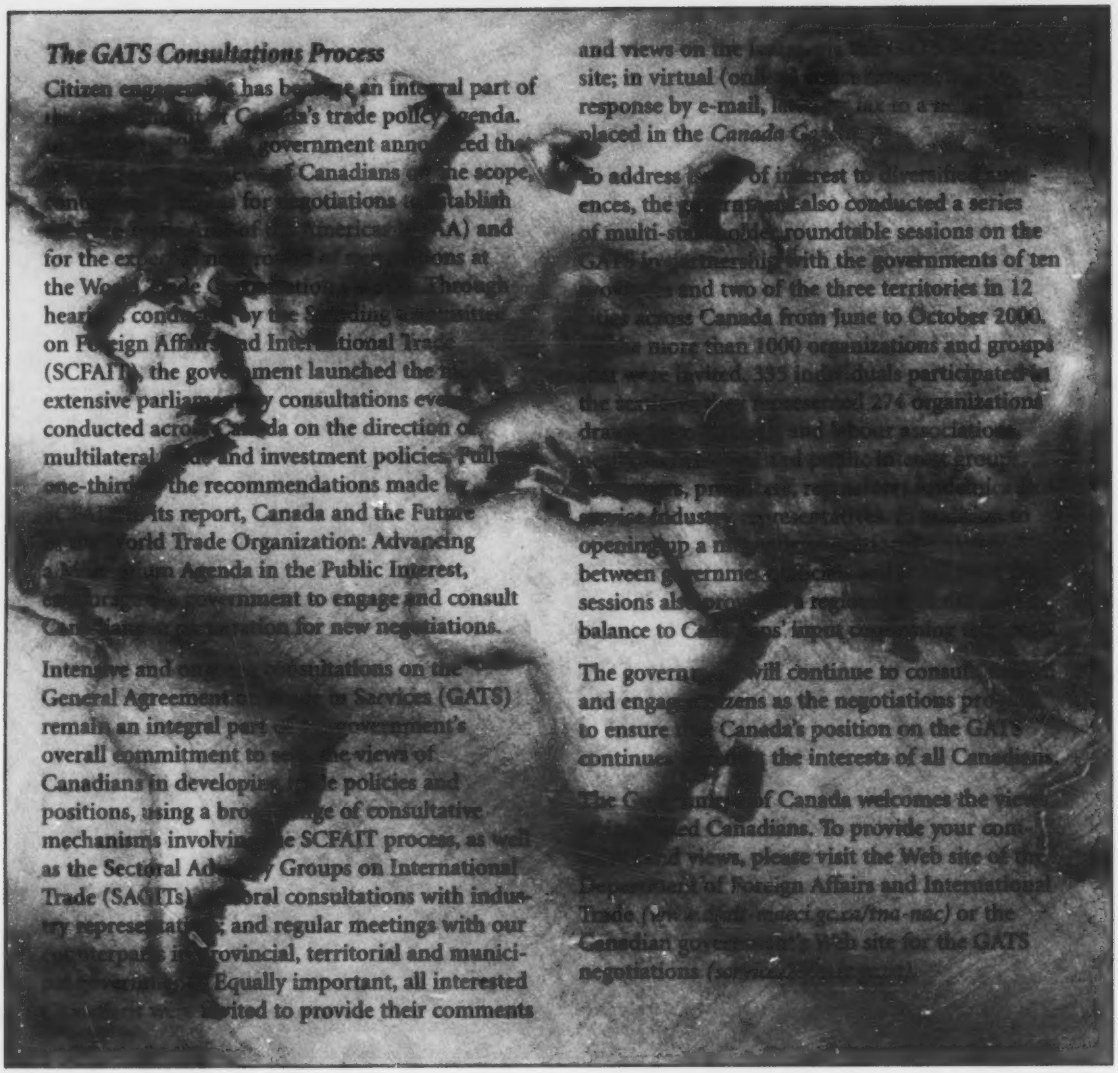
The government will continue to consult, inform and engage citizens as the negotiations progress to ensure that Canada's position on the GATS continues to reflect the interests of all Canadians.

The Government of Canada welcomes the views of interested Canadians. To provide your comments and views, please visit the Web site of the Department of Foreign Affairs and International Trade *(www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac)* or the Canadian government's Web site for the GATS negotiations *(services2000.ic.gc.ca)*.

Financial Services

Many Canadian financial institutions (FI) have a long history of being active internationally. As intermediaries, they were "brought" abroad, often by their Canadian clients that had significant export and/or production facilities abroad. Moreover, expanding internationally has enabled them to grow in spite of the maturity of the Canadian financial market. In fact, the foreign operations of Canadian banks or of life insurance companies account for over 40 percent of their earnings.

The WTO Agreement on Financial Services was concluded in 1997 and was implemented in 1999. Financial services issues are included in the current round of GATS negotiations where our priority is to seek broader and deeper market access commitments from our trading partners. The market priorities for Canadian financial institutions continue to be the United States and South East Asia, and, to a lesser extent, Latin America and Europe. Impediments to market access and national treatment remain a concern in South East Asia and Latin America and will be a focus of our participation in the GATS negotiations on financial services. In addition to



The GATS Consultations Process

Citizen engagement has become an integral part of Canada's trade policy agenda. government announced that Canadians on the scope, for negotiations to establish (FTAA) and for the ex ons at the Wo Through hearings conducted by the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT), the government launched the most extensive parliamentary consultations ever conducted across Canada on the direction of multilateral trade and investment policies. Fully one-third of the recommendations made in its report, Canada and the Future World Trade Organization: Advancing a Trade Liberalization Agenda in the Public Interest, encouraged the government to engage and consult Canadians on preparation for new negotiations.

Intensive and ongoing consultations on the General Agreement on Trade in Services (GATS) remain an integral part of government's overall commitment to seek the views of Canadians in developing trade policies and positions, using a broad range of consultative mechanisms involving the SCFAIT process, as well as the Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGITs), bilateral consultations with industry representatives, and regular meetings with our counterparts in provincial, territorial and municipal governments. Equally important, all interested Canadians are invited to provide their comments and views on the negotiations via the Internet site; in virtual (online) chat rooms; and in response by e-mail, fax or mail. All input received is placed in the *Canada Gazette*.

To address issues of interest to diverse audiences, the government also conducted a series of multi-stakeholder roundtable sessions on the GATS in partnership with the governments of ten provinces and two of the three territories in 12 cities across Canada from June to October 2000. Of the more than 1000 organizations and groups that were invited, 335 individuals participated in the sessions. These represented 274 organizations drawn from business and labour associations, environmental and public interest groups, professional associations, academics, service industries, representatives of municipalities, opening up a new dialogue between governments and Canadians. The sessions also provided a regional balance to Canadians' input concerning the GATS.

The government will continue to consult with and engage Canadian citizens as the negotiations progress to ensure that Canada's position on the GATS continues to reflect the interests of all Canadians.

The Government of Canada welcomes the views of interested Canadians. To provide your comments and views, please visit the Web site of the Department of Foreign Affairs and International Trade (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) or the Canadian government's Web site for the GATS negotiations (*www.[illegible]*).

Financial Services

Many Canadian financial institutions (FI) have a long history of being active internationally. As intermediaries, they were "brought" abroad, often by their Canadian clients that had significant export and/or production facilities abroad. Moreover, expanding internationally has enabled them to grow in spite of the maturity of the Canadian financial market. In fact, the foreign operations of Canadian banks or of life insurance companies account for over 40 percent of their earnings.

The WTO Agreement on Financial Services was concluded in 1997 and was implemented in 1999. Financial services issues are included in the current round of GATS negotiations where our priority is to seek broader and deeper market access commitments from our trading partners. The market priorities for Canadian financial institutions continue to be the United States and South East Asia, and, to a lesser extent, Latin America and Europe. Impediments to market access and national treatment remain a concern in South East Asia and Latin America and will be a focus of our participation in the GATS negotiations on financial services. In addition to

the GATS negotiations, the completion of China's accession to the World Trade Organization is also expected to provide new opportunities to Canadian financial institutions.

Basic Telecommunications Services

In order to ensure that Canadian industry can take full advantage of access to new markets resulting from the 1998 GATS Agreement on Basic Telecommunications (ABT), Canada is closely monitoring implementation of this agreement by its trading partners as this takes place over the next decade. The Agreement on Basic Telecommunications consists of specific commitments, by participating countries, on market access, national treatment and the application of pro-competitive regulatory principles. Nearly 90 countries, accounting for over 90 percent of world-wide telecommunication revenues, have made such commitments. There is a good basis for further liberalization of the telecommunications services market in negotiations under the GATS, and Canada is working toward this objective.

Professional Services

In recent years, Canadian professional services providers (which include engineers, accountants, architects, legal consultants and geologists) have increasingly exported their expertise abroad. Canadian engineering consulting firms ranked fourth in total international billings after the United States, the United Kingdom and the Netherlands. Canadian law firms are well placed to take advantage of business opportunities world-wide, as Canada functions within the two main law regimes (common law and civil law). Canadian accountancy firms are increasingly moving to develop international alliances in addition to the national or interprovincial affiliations that some have established. Our architectural firms have undertaken projects in areas in which they are recognized world experts (school buildings, airports, Arctic design and construction technology and office complexes) and are particularly active in the Asia-Pacific region.

Canadian professional services providers benefited greatly from the commitments that Canada obtained from other countries in the GATS. The ongoing GATS negotiations provide an excellent vehicle to promote greater market access for our professional services. Improved market access could be achieved through securing improved commitments from our WTO partners and through strengthening the existing GATS disciplines to ensure that measures such as qualification requirements and procedures, technical standards and licensing requirements, are based on objective and transparent criteria. To this end, the World Trade Organization established a Working Party of Domestic Regulations in April 1999, with a mandate to develop any necessary disciplines for professional services (and potentially other services), building on the work done since 1995 by the Working Party on Professional Services.

Another tool to enhance the potential for Canadian exports of professional services is the facilitation of Mutual Recognition Agreement negotiations between Canadian and foreign professional bodies. The government will continue to promote and support the negotiation of such agreements.

Temporary Entry for Services Providers

Many Canadian services firms actively export their services to foreign markets around the world. In order for them to be able to continue and expand their export activities, these businesses require the additional certainty that results from the development of international rules on trade in services, especially with respect to the mobility of people.

Canada is party to several regional, bilateral and multilateral trade agreements (the NAFTA, the Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA), the GATS), and is currently negotiating various bilateral/regional trade agreements that include provisions on the movement of people. The labour mobility provisions of these trade agreements promote trade in goods and services by facilitating the temporary cross-border movement of business persons. Companies often need key personnel to move to a foreign market on a temporary basis in order to assist with the delivery of their services, or simply to consult with clients, negotiate contracts, etc. Both the bilateral agreements and the GATS contain provisions that facilitate the movement of short term business visitors, intra-company transferees, and certain professionals. In addition, the NAFTA and the CCFTA facilitate the movement of traders and investors.

Under the trade agreements to which Canada is a party, Canada has set aside the labour market test for certain categories of workers. The positive impact of facilitating entry of temporary workers is thought to outweigh any negative impacts on the labour market. Canadian services providers have benefited greatly from the commitments obtained from other countries in the last round of the GATS, and there are opportunities for them to benefit further from increased trade liberalization in the current GATS negotiations.

Canada, as a trading nation, is interested in developing open and more secure conditions for international trade in services and in the GATS negotiations will continue to pursue commitments and rules to improve and secure access for Canadian services providers.

Issues That Affect Access for Trade in Goods and Services

Government Procurement

To take advantage of the significant potential for international trade represented by the hundreds of billions of dollars spent annually on government procurement worldwide, Canada has pursued market access in the World Trade Organization. Increased sectoral coverage and a reduction of discriminatory barriers in the United States and other key markets would create significant opportunities for Canadian exporters. To increase opportunities, Canada supports a range of activities to broaden and strengthen government-procurement disciplines and to ensure effective implementation of existing disciplines.

Canada, along with 27 other countries, is party to the WTO Agreement on Government Procurement, which provides the basis for guaranteed access for Canadian suppliers to the markets of the United States, the European Union, Japan and other key markets. Canada continues to pursue greater and more secure market access through the Agreement on Government Procurement. The review of the Agreement on Government Procurement, with its mandate to expand coverage, eliminate discriminatory provisions and simplify the agreement remains a priority. Work is continuing with input from provinces and other stakeholders to establish Canada's priorities for further market access.

Electronic Commerce

E-commerce is not a business "sector" in itself, but rather, a means for conducting business across a wide range of sectors and a means for capturing remarkable new efficiencies in business processes. As a consequence, the rapid growth in e-commerce may well represent one of the most significant developments in international trade ever witnessed.

E-commerce is likely to have far-reaching effects on trade flows. For example, information products (e.g. software and music), which have traditionally been sold attached to carrier media such as tapes and compact discs, can increasingly be delivered electronically. Another significant development is the possibility of supplying a wide variety of complex services on-line across borders, where such trade once seemed unfeasible. These changes have the potential to bring tremendous advantages for Canadian consumers in the form of increased access to information, choice of products and the benefits of lively competition. They may offer opportunities and benefits for Canadian businesses in the form of greatly expanded access to international markets. At the same time, however, the changes also pose new challenges to the traditional territorial basis of governmental regulatory jurisdiction.

In order for electronic commerce to realize its full social and economic potential, attention has therefore been directed to the manner in which already existing rules and regulations governing international trade apply to electronic commerce transactions. As work progresses, particularly within the WTO and the FTAA, the government will continue to consult Canadians on the development of a trade policy that will help to facilitate e-commerce.

Dispute Settlement

The World Trade Organization, unlike many other international organizations or agreements, has well established rules and procedures for dealing with disputes among its Members. These are contained in the Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes (Dispute Settlement Understanding or DSU) which is often considered as a cornerstone of the World Trade Organization. Some of the most important features of the DSU are the automatic establishment of panels to review complaints, the right to appeal rulings to a permanent Appellate Body, and the automatic

adoption of panel reports. But more importantly, beyond providing a process for challenging alleged trade barriers, the World Trade Organization encourages Members to resolve disputes through consultations. Indeed, many disputes are settled at the consultation stage without ever reaching the panel stage. The Dispute Settlement Body (DSB), composed of representatives of all WTO Members, is responsible for administering the DSU.

While the DSU rules and procedures for settling disputes are a major improvement over those that existed under the old GATT, that is not to say that they cannot be further improved. The months following the WTO Ministerial Conference in Seattle (December 1999), Canada played a leading role in trying to improve and clarify the DSU, in particular, the process to be followed when Members disagree on the WTO-consistency of measures taken to comply with panel rulings and the rules governing the right of Members to suspend concessions in response to non-compliance with WTO rulings. This work will continue throughout 2001.

Canada has used the WTO dispute settlement provisions on many occasions to defend our trade interests. Since the World Trade Organization came into force in 1995, Canada has been a complainant in seven cases and has joined other Members' consultations or intervened as a third party in panel proceedings in over 30 cases. During the same period, Canada defended Canadian measures in the World Trade Organization on seven occasions, including most recently the Auto Pact, certain aspects of Canada's pharmaceutical patent regime, certain measures affecting the export of civilian aircraft and measures affecting the importation of milk and the exportation of dairy products.

During the past year, Canada successfully challenged the implementation by Australia of an earlier WTO ruling concerning the importation of fresh, chilled and frozen salmon. The compliance panel agreed with Canada that Australia's new measures for the importation of salmon were still more trade restrictive than necessary, in violation of Australia's WTO obligations. Following the panel decision, Canada and Australia negotiated an agreement which reopened the Australian market to fresh, chilled and frozen Canadian salmon subject to certain certification and packaging requirements.

Canada also successfully challenged Brazil's implementation of an earlier WTO ruling concerning its export financing program on aircraft which was found to be in violation of the Agreement on Subsidies and Countervailing Measures. On May 9, 2000, a compliance panel ruled that Brazil had not properly implemented the rulings. On August 28, 2000, a WTO Arbitrator Panel ruled that Canada would be justified in imposing countermeasures up to the level of $344.2 million annually in response to Brazilian non-compliance. On December 12, following the breakdown of bilateral negotiations, Canada requested and received WTO authority to impose countermeasures on Brazil up to the level set by the Arbitration Panel. Also on that date, Brazil announced revisions to PROEX that it claimed bring the program into compliance. On February 16, 2001, at Canada's request, the World Trade Organization established a panel to examine whether the recent revisions do, in fact, bring PROEX into compliance with that country's WTO obligations.

A WTO panel was established on September 11, 2000, to hear Canada's complaint that the U.S. treatment of export restraints in countervailing duty investigations is contrary to U.S. obligations under the Agreement on Subsidies and Countervailing Measures.

Finally, Canada also challenged before the WTO the decree banning asbestos in France. On September 18, 2000, a Panel concluded that the French decree was in conformity with the WTO agreements. The Appellate Body upheld this conclusion in its report issued on March 12, 2001.

Accessions to the World Trade Organization

Canada continues to play an active role in the WTO accession process:

- to secure more open, non-discriminatory, and predictable access for Canadian exports of goods and services to markets; and
- to achieve transparent and rules-based trade regimes in new markets, thus contributing to global economic stability and prosperity.

Over the past year, Canada has been active in negotiating the accessions of close of 30 applicants. In 2000, six countries, Albania, Croatia, Georgia, Jordan, Lithuania and the Sultanate of Oman, successfully acceded to the World Trade Organization, increasing the number of WTO Members to 141.

Several other applicants will likely complete their accessions in 2001, such as China and Chinese Taipei (Taiwan), and many others are under active consideration, including Russia, Ukraine, Saudi Arabia and Vietnam.

Negotiations take place on two parallel tracks: multilateral and bilateral. During the *multilateral* negotiations, a WTO Working Party, comprising interested WTO Members, examines the acceding country's economic and trade regime to identify inconsistencies with WTO obligations and ascertain what changes are required to achieve conformity with WTO rules. Progress depends on the transparency, accuracy and detail provided by the applicant in response to hundreds of questions tabled by Working Party Members. By participating in Working Party deliberations, Canada satisfies itself that the accession will bring about more predictable and less discretionary trading conditions in the applicant's market.

In parallel with WP deliberations, WTO Members hold *bilateral* market access negotiations with the acceding country. During the bilateral negotiations, Canada focusses on obtaining the reduction or elimination of tariffs and non-tariff barriers affecting access for goods and services that are of current or future interest to Canadian companies. Canada expects applicants to bind their tariff commitments; to provide non-discriminatory access; and to join the various zero-for-zero tariff elimination agreements and tariff harmonization initiatives developed by the World Trade Organization.

Negotiating positions for accessions are developed interdepartmentally and in consultation with the private sector. Accession negotiations offer an important opportunity to resolve Canadian market access problems.

3. *Investment*

Foreign investment flows worldwide have grown rapidly in recent years and have figured prominently in the trend toward global economic integration. The global stock of foreign direct investment (FDI) has increased more than six-fold over the past two decades, from US$524 billion in 1980 to US$1.1 trillion in 2000.

Canada is an active player in this global economy. Canadian direct investment abroad (CDIA) has more than tripled from $74 billion in 1987 to $257 billion in 1999. Over the same period, foreign direct investment in Canada has doubled, from $106 billion in 1987 to $240 billion. Since 1996, the stock of Canadian direct investment abroad has surpassed the stock of foreign direct investment in Canada.

Canadian Direct Investment Abroad

Outward investment by Canadian firms generates domestic economic activity and stimulates exports of Canadian goods and services. Studies have shown that outward foreign direct investment has been observed to stimulate increased exports from home (investing) countries. In at least one analysis, it was found that each dollar of outward foreign direct investment is associated with some two dollars of additional exports. Canadian firms increasingly recognize that investing abroad is a prerequisite to ensuring their health in Canada. Through foreign investment, firms seek a host country that affords the greatest opportunity for competitiveness and economic success. Studies indicate that between 30 and 40 percent of international trade for manufactured goods is undertaken between parent firms and their foreign subsidiaries (intra-firm trade). Low levels of import penetration into foreign markets are often linked to low levels of investment by reason of investment rules favouring domestic investors.

The extensive international business activity of Canadian firms reflects the realities of an increasingly integrated world market and the need for Canadian business to participate in that integration if they are to remain competitive. Investment abroad is an essential element of business strategy, particularly in high-growth markets where a physical presence is often a prerequisite for effective access.

In 1999, 52 percent ($134 billion) of Canadian direct investment abroad was located in the United States. A further 19 percent of Canadian direct investment abroad ($48.9 billion) was based in the European Union. Other major Canadian investment locations include the Caribbean, Latin America and Japan. Similar to global trends, developing countries are becoming increasingly important destinations for Canadian direct investment abroad. In 1988, 14 percent of Canada's outward investment went to developing countries. By 1999, that percentage had increased to approximately 24 percent ($62 billion).

The finance and insurance sectors accounted for approximately 33 percent of Canadian direct investment abroad in 1999; the energy and metallic minerals areas accounted for 21 percent; services and retailing for 13 percent; and the remainder was widely diversified in other industrial sectors. Outward investment by Canadian firms generates domestic economic activity and stimulates exports of Canadian goods and services. For example, outward investment in the metals and minerals sector results in domestic sales of machinery and equipment, as well as of engineering, architectural and environmental services.

Foreign Direct Investment in Canada

The benefits of investment flows are now well-recognized, and countries compete aggressively to attract inward investment. Inward foreign direct investment in Canada is an important source of jobs and economic growth. Foreign direct investment provides capital, new ideas, new technologies and innovative business practices.

In 1999, the United States accounted for $173 billion or 72 percent of foreign direct investment in Canada. The European Union represented $45.2 billion or 18.8 percent of foreign direct investment in Canada. Other significant investors included Japan ($6.3 billion), Hong Kong ($3.1 billion) and the Caribbean countries ($2.7 billion). Foreign direct investment in Canada was well-diversified across industrial sectors. Major recipient sectors included finance (21 percent), energy and metals (16 percent), machinery and transportation equipment (11 percent), services and retailing (8 percent) and wood and paper (8 percent). The remaining 36 percent was widely diversified across other sectors.

Canada's International Investment Agenda

Investment rules play an important role in protecting and facilitating the foreign investment activities of Canadian firms. Formally agreed international rules, through integrated trade agreements or investment treaties, can be particularly important for smaller economies like Canada, which do not have the same leverage as larger players such as the United States and the European Union. Investment rules such as those within the NAFTA and Foreign Investment Protection Agreements (FIPAs) inform Canadian investors about the rules of the game in foreign markets through basic commitments to transparency and predictability, thus promoting clear procedures, fewer delays and greater consistency in legal and policy regimes. Rules offer a greater measure of security for investors through assurances that national policies will not be unduly changed or applied in a discriminatory manner. Rules also provide a measure of enhanced market access and a basis for future liberalization initiatives. Canadian firms can mitigate their exposure when making foreign investment in risky regions by purchasing political risk insurance. In addition to commercial insurers, political risk insurance is available from the Export Development Corporation's Web site at *www.edc-see.ca*

Canadian firms continue to encounter investment barriers abroad, including investment prohibitions, restrictions on the scope of business activity, performance requirements, investment authorizations, residency requirements and restrictions on the movement of business people. Difficulties tend to be most frequently raised with respect to Africa, South America, China and Russia.

Investment agreements do not restrict a country's ability to regulate in the public interest. Foreign investors in Canada (and Canadian investors in foreign markets) must abide by the domestic laws of the host country and obey the same rules as nationals. Foreign investors are in no way exempt from the domestic laws of the country playing host to their investment, including, for example, domestic competition laws or regulations relating to health, labour or the environment. Similarly, foreign investors in Canada are required to obey the same Canadian laws that Canada's own domestic investors must obey.

Canada has a relatively open investment regime which compares well internationally. Under the Investment Canada Act, foreign acquisitions of large Canadian companies (those with assets worth more than $192 million) and foreign investments in certain sensitive sectors such as culture are subject to review. The Investment Canada Web site provides guidance as to which transactions will be subject to review *(investcan.ic.gc.ca/index.htm)* Remaining investment restrictions in Canada lie largely in the services sector, for example, financial services, telecommunications and transportation. Canada has long been a supporter of a rules-based (rather than power-based) approach to international trade and investment with the objective of bringing the investment regimes in other countries to Canada's level of openness.

For more information on international investment policy development, international investment discussions and negotiations, investment promotion, and investment research and analysis, please visit Canada's International Investment Web site at *intinvest.ic.gc.ca*

Bilateral Initiatives

Since the inception of the Foreign Investment Protection Agreement (FIPA) program in 1989, Canada has concluded and brought into force 22 FIPAs, and is currently pursuing negotiations with several important commercial partners, including China and Russia. FIPAs are bilateral, reciprocal agreements designed to protect and promote Canada's foreign investments abroad, particularly in developing economies, through a framework of legally-binding rights and obligations. Canadian companies tend to have greater concerns about investment in developing countries with emerging economies and less developed legal systems where barriers tend to be more prevalent and less transparent and remedies are not readily available.

Canada's FIPAs serve to provide assurances to investors that the rules governing investment will remain bound by certain standards of fairness and predictability. FIPAs can help Canadian enterprises reduce both risks and many of the costs associated with making investments in emerging economies. Bilateral investment treaties such as FIPAs are used extensively worldwide; there are currently more than 1,600 such agreements. A current list of Canada's FIPAs can be found at *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa-e.asp*

Regional Initiatives

As part of the NAFTA, Canada negotiated a comprehensive investment agreement with the United States and Mexico. The NAFTA investment chapter was the basis for the investment provisions in the Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA) and most of Canada's FIPAs. As part of the FTAA initiative, Canada is currently engaged with its trade and investment partners in this hemisphere to develop investment rules that would provide protection, stability, transparency and predictability to Canadian investors in these markets.

Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC)

Canada is also involved in regional investment discussions with Pacific Rim countries through APEC. Through a program of voluntary individual action plans (IAPs) guided by non-binding investment principles, APEC economies work to liberalize their investment regimes by removing restrictions on market access and strengthening their legislation to protect foreign investment. Over the past year, Canada has worked with other APEC Members in developing a more transparent and comprehensive template for Investment IAPs. Canada has made a detailed submission to APEC based on this new template which can be viewed through the IAP Web site at *www.apecsec.org.sg* In addition, Canada participated in the APEC Investment Symposium in Shanghai in March 2000 where the Canadian Chamber of Commerce made a presentation on its Survey of Investment Barriers. Canada will continue to pursue similar activities during the year.

The World Trade Organization

At the 1996 WTO Singapore Ministerial Conference, an educative work program on investment was established with a mandate to investigate the relationship between trade and investment. The WTO Working Group on Trade and Investment has provided a forum for balanced discussion between developed and developing countries on international investment and the possibility of developing rules in the WTO framework.

Issues discussed over the past year included the relationship between foreign direct investment and the transfer of technology to host economies; a review of WTO provisions on matters related to investment; bilateral, regional, plurilateral and multilateral agreements and initiatives; and implications for trade and investment flows of existing international instruments. The Working Group also engaged in a general discussion of issues requiring further study.

In the lead-up to the WTO Ministerial Conference in Seattle, a number of countries, led by the European Union, proposed that investment be included in the agenda for a new round of WTO negotiations. These proposals suggested a modest framework for negotiations and clearly differentiated from the previous initiative for an OECD Multilateral Agreement on Investment. Discussions at the Seattle Conference were suspended, however, and there is no consensus among WTO Members to move forward on investment rules at this time.

The World Trade Organization also incorporates a number of investment-related rules in its existing agreements. The Agreement on Trade Related Investment Measures (TRIMs) prohibits a number of performance requirements, such as trade-balancing requirements, domestic sourcing and export restrictions applicable to goods industries. With the exception of least developed countries, all WTO Members countries were required to eliminate their TRIMs by January 1, 2000. Over the past year, extensive discussions have taken place in the World Trade Organization concerning a number of requests from developing countries for an extension of the phase-out period for their existing TRIMs.

The government is committed to safeguarding Canada's right to regulate and promote fundamental Canadian values in strategic sectors such as health, education, culture and environmental protection.

Corporate Social Responsibility

In the Canadian business community there is a growing awareness of the need for, and the advantages of, ethical business conduct. The government has been encouraging responsible corporate conduct through the promotion of voluntary instruments. Canada is party to the OECD Guidelines for Multinational Enterprises, a framework of voluntary principles and standards of responsible business conduct recommended by Member governments to multinational enterprises operating in or from OECD countries. They address issues such as labour standards, environmental protection, anti-corruption and consumer protection. Originally adopted in 1976, the Guidelines were the subject of a two-year review completed in June 2000. The government has established a National Contact Point to work closely with business and other stakeholders to raise awareness of the Guidelines and assist in the resolution of issues. The Guidelines and other international standards and best practices, such as the UN Global Compact and Tripartite Declaration of the International Labour Organization, provide a frame of reference for the voluntary codes of conduct developed by companies themselves. A number of Canadian companies have endorsed the International Code of Ethics for Canadian Business, a voluntary instrument that was developed by the private sector in 1997. For further information, please visit our Web site at *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/social-e.asp*

4. Opening Doors to The Americas

The North American Free Trade Agreement (NAFTA)

In January 1994, Canada, the United States and Mexico launched the North American Free Trade Agreement (NAFTA) and formed the world's largest free trade area. Designed to foster increased trade and investment among the partners, the NAFTA contains an ambitious schedule for tariff elimination and reduction of non-tariff barriers, as well as comprehensive provisions on the conduct of business in the free trade area. These include disciplines on the regulation of investment, services, intellectual property, competition and the temporary entry of business persons.

As of January 1, 1998, virtually all Canada – U.S. trade is tariff-free. Some tariffs remain in place for certain products in Canada's supply-managed sectors (e.g. dairy and poultry), as well as sugar, dairy, peanuts and cotton in the United States.

Total trade between Canada, Mexico and the United States has increased substantially since the NAFTA was implemented. Canada's total merchandise trade with the United States and Mexico was approximately $641 billion in 2000. Two-way merchandise trade between Canada and Mexico grew by 27 percent, reaching $14 billion in 2000. Our merchandise trade with the United States was up 12 percent over the same period, reaching $627 billion in 2000. In terms of Canada's total merchandise exports, 86.6 percent go to our NAFTA partners.

The NAFTA provides for virtually all tariffs to be eliminated on trade in originating goods between Canada and Mexico by January 1, 2003. A third round of "accelerated" tariff reductions was implemented in January 2001. Mexican tariffs were eliminated on certain pharmaceuticals, chemicals and batteries, representing close to $207 million in bilateral trade. As of January 1, 2001, Mexican tariffs on Canadian products range between 0 and 4 percent, with a few higher tariffs remaining on certain agricultural products subject to tariff-rate quotas (mainly corn, barley and dry edible beans) and on dairy and poultry products.

Under the NAFTA, Canadian producers are better able to realize their full potential by operating in a larger, more integrated and efficient North

www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

American economy. Canadian manufacturers are able to access tariff free, high-quality intermediate goods from across North America in the production of final goods for export. Consumers benefit from this heightened competition and integrated marketplace with better prices, greater choice of products and higher-quality goods and services.

The period since the implementation of the NAFTA was also marked by an impressive increase in trade in services among the three countries. In 1998, Canada's trade in services with the United States and Mexico was approximately $64 billion, from a level of $43 billion in 1993 (an average annual growth of 8.4 percent). Over the same period, the two-way services trade between Canada and Mexico has grown at an impressive annual rate of 10.8 percent, to reach just over $1 billion in 1998. Our services trade with the United States has reached $72.8 billion in 2000, from $42.3 billion in 1993. In terms of Canada's total services exports, 59 percent go to our NAFTA partners.

Improved access to NAFTA markets, and the existence of clear rules on trade and investment, have increased Canada's attractiveness to foreign and domestic investors. Total foreign direct investment into Canada reached $240 billion in 1999, more than 72 percent of which comes from our NAFTA partners. Foreign direct investment into Canada from the United States increased to $173 billion in 1999, while investment from Mexico reached $500 million, over three times more than in 1993. Canadian direct investment in the NAFTA countries has also increased, reaching $134 billion into the United States in 1999, almost twice that of 1993, and $2.8 billion into Mexico, more than five times the 1993 level.

Institutionally, the implementation of the NAFTA is directed by the NAFTA Commission, composed of the trade ministers from each country. The Commission oversees the developments and progress made in the work program of the more than 30 NAFTA committees and working groups which ensure the effective implementation of the NAFTA. The Work Program, along with each committee or working group mandate and priorities are available at *www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/revchart-e.asp*

Day-to-day management of the NAFTA work program, and of the implementation of the Agreement more broadly, is carried out by the NAFTA Co-ordinators – the three senior trade department officials designated by each country.

The NAFTA working groups and committees also provide a transparent mechanism for discussion of issues and possible avoidance of disputes through early dialogue on contentious points.

Settling Disputes under NAFTA

The vast majority of our trade and investment with the United States and Mexico now takes place within the context of the clear and well-established rules of the NAFTA. Nonetheless, disputes are bound to emerge in such a large trading area. In such cases, the NAFTA provides a vehicle for the governments concerned to resolve their differences through NAFTA committees and working groups, or through other consultations. If no mutually acceptable solution can be found, the NAFTA provides for expeditious and effective dispute settlement procedures. Where WTO rights and obligations are at issue, NAFTA Parties also maintain the option of recourse to WTO dispute settlement procedures as an alternative to the NAFTA procedures.

Chapter 20 includes provisions relating to the avoidance or settlement of disputes regarding the interpretation or application of the NAFTA, except for trade remedy matters covered under Chapter 19. Chapter 19 of the NAFTA provides a unique system of binational panel review as an alternative to judicial review for domestic decisions regarding anti-dumping and countervailing duty matters. There are also separate dispute settlement provisions for matters under Chapters 11 (Investment) and 14 (Financial Services).

From November 1999 to November 2000, four requests for panel review were filed under Chapter 19 of the NAFTA for review of decisions made by Canadian agencies involving anti-dumping or countervailing duty matters. These are: Iodinated Radiographic Contrast Media (dumping and injury), Household Appliances (dumping and injury).

As well, eight requests for panel review of decision made by the United States agencies involving Canadian products were filed: Live Cattle (CVD), Live Cattle (Injury), Cut-to-Length Steel (AD), Corrosion-Resistant Steel (AD), Pure Magnesium, Pure & Alloy Magnesium, Corrosion-Resistant Carbon Steel and Magnesium (five-year review).

Two Corrosion-Resistant Steel panel reviews and three Pure & Alloy Magnesium panel reviews made by the United States agencies involving Canadian products remain active. During the period noted above, four panel proceedings were completed: Certain Baby Foods from the United States (injury), Cold-Reduced Flat-Rolled Sheet from the United States (injury), Pipe Fittings from the United States (injury) and Hot-Rolled Carbon Steel Plate from Mexico.

On January 17, 2001, Canada held Chapter 20 consultations with the United States on U.S. restrictions on Prince Edward Island potatoes. There are also several active Chapter 20 disputes between Mexico and the United States in which Canada is a third party. These disputes involve cross-border trucking and bus services and access for Mexican sugar to the U.S. market. The panel for Mexico's dispute with the United States on cross-border trucking and bus services issued its report in February 2001.

One Extraordinary Challenge Committee (ECC) Proceeding involving the United States and Mexico, relating to Gray Portland Cement and Clinker from Mexico was also filed.

In 2000, one new dispute against Canada was commenced under Chapter 11 by United Parcel Service of America Inc. The claim alleges breaches of the national treatment and minimum standard of treatment provisions under the NAFTA, as well as breaches respecting monopolies and state enterprises. The tribunal has been established and the first procedural hearing is anticipated early in 2001. Decisions were also rendered in two on-going disputes involving Canada. In the arbitration commenced by the American company, Pope & Talbot Inc., the tribunal rendered its decision in June 2000, finding that Canada had not breached its obligations under the performance requirements and expropriation provisions of Chapter 11. On the remaining two issues of national treatment and minimum standard of treatment, the tribunal's decision is expected later in 2001. In the dispute brought by S.D. Myers Inc. (U.S.) concerning Canada's imposition of a 1995 prohibition on the export of PCB wastes to the United States, the tribunal's decision was rendered on November 13, 2000, finding Canada in breach of its national treatment and minimum standard of treatment obligations. The next phase of the hearings will deal with the issue of damages.

As part of the ongoing review by the Parties of the operation of NAFTA, Canada is continuing to work with the United States and Mexico to seek clarification on a number of substantive and procedural issues that have arisen in the context of Chapter 11 disputes.

The Fruit and Vegetable Dispute Resolution Corporation was established on February 1, 2000. This tri-national private commercial dispute resolution mechanism is currently operating in Canada and the United States and is in the development stages in Mexico. Once in full operation, this mechanism will improve significantly the commercial conditions for trade in fruit and vegetables among the NAFTA countries.

Looking Forward

The NAFTA is not a static agreement. It has created a living framework for managing current and future priorities in the North American marketplace. Looking to the future of the agreement, some of Canada's priorities are to:

- continue our efforts to clarify certain key procedural and substantive provisions of the investment chapter of the NAFTA and increase procedural transparency (Chapter 11);
- reinvigorate the process to make compatible, to the greatest extent possible, our SPS measures;
- seek the implementation of the mutual recognition agreements already signed by the three countries' national professional associations representing foreign legal consultants and engineers;
- further facilitate the temporary movement of business people through enhanced co-operation among NAFTA partners;
- make compatible the Parties' standards regarding land transportation;
- harmonize regulatory procedures and standards related to telecommunications;
- simplify rules of origin for goods where external tariff concerns are minimal;
- improve border and customs-related infrastructure and procedures; and
- evaluate the impact of rapid technological change on North American markets and have new ways of doing business (such as e-commerce) reflected in the rules of the NAFTA.

United States

Overview

Canada and the United States are each other's largest trading partners, moving about $1.8 billion worth of goods and services across the border each day. In 2000, Canada exported $360 billion in goods to the United States and imported $268 billion in return. Services exports totalled $33.3 billion during the same period, with corresponding imports at $39.4 billion. Fully 86.1 percent of Canadian merchandise exports are destined for the United States. Since the implementation of the FTA in 1989, two-way trade has more than doubled. Between 1992 and 2000, two-way trade in goods increased by approximately 13 percent per year. This contrasts with an annual increase of approximately 11.9 percent over the same period for Canada's trade in goods with the rest of the world.

The FTA, and subsequently the NAFTA, have had other positive spin-offs. For example, U.S. direct investment in Canada has increased from approximately $85 billion in 1991 to $173 billion in 1999, while Canadian direct investment in the United States has grown from $63 billion to $134 billion in the same period.

Canada's trade and investment relationship with the United States is quantitatively and qualitatively different from that with any other country. Excellent opportunities exist for Canadian goods and services exporters in virtually every sector. To exploit these opportunities, DFAIT's activities concentrate on introducing small and medium-sized enterprises (SMEs) to the market, with particular focus on assisting women, young entrepreneurs and aboriginal firms to begin exporting to the United States. The New Exporters to Border States (NEBS) program has been highly successful in this regard, having helped more than 12,000 companies make their first forumsy into the U.S. market. The Canadian government also encourages Canadian exporters that have succeeded in more than one region of the United States to "graduate" to other international markets. For further information, please visit our Web site at *www.dfait-maeci.gc.ca/geo/usa/nebs-e.asp*

The Canadian government also aims to attract and expand investment from the United States and to encourage strategic alliances with U.S. companies. The government's plan is to promote investment through the use of a more integrated, sector-focussed approach that builds on the co-operation between the Department of Foreign Affairs and International Trade and its Team Canada Inc partners.

In promoting Canada's market access and business-development interests in the United States, it is important to consider each individual region of the United States in its own right. Most U.S. regions and many individual states have economies that are larger than many countries. There are also different cultural and economic influences at play in different areas of the United States. Over the past year, several federal cabinet ministers and deputy ministers have made visits to important U.S. regions to help forge relationships with government and business leaders. These initiatives are necessary to advance Canadian priorities and highlight the attractiveness of Canada as an investment destination.

Market Access Results in 2000

- On June 16, 2000, President Clinton signed into law Bill H.R. 4489 amending Section 110 of the Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act of 1996. The amended provision mandates the establishment of an electronic entry and exit data system at U.S. air, sea and land ports of entry to improve the management of data currently collected by U.S. immigration services. This law, therefore, precludes the imposition of new documentary requirements for Canadians travelling to the United States and averts the threat of debilitating border congestion.
- The State of Michigan agreed to reduce the Single Business Tax liability of Canadian trucking companies by approximately two-thirds.
- A national security investigation under Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962 against foreign petroleum imports found that Canadian oil imports were a reliable and secure source of supply, and that the energy provisions of the FTA and the NAFTA had enhanced U.S. national energy security.
- The Canada-United States Consultative Committee on Agriculture established a Provincial/State Advisory Group and continued

its operation to bring concerns and differences forward for resolution before they become serious bilateral irritants.

- The movement of feeder cattle into Canada was facilitated by expanding animal health approvals for cattle from states that meet certain animal health criteria. Imports under the program grew to more than 180,000 head in 1999-2000, compared to 51,000 in 1998-1999. For 2000-2001, as of early November, imports are running 50 percent ahead of the previous year's pace.
- Secured a rectification of U.S. Harmonized Tariff Schedule to restore duty-free access for Canadian bovine meat.
- The United States removed their testing requirements for equine semen from Canada.
- Obtained withdrawal of U.S. regulations that would have put in place an import licensing regime for sugar-containing products and limited Canadian access.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- ensure continued access to the U.S. market for Canadian Softwood Lumber exports following the expiration of the Softwood Lumber Agreement on March 31, 2001;
- continue to work with the United States to ensure the free movement of goods, services, and persons across the Canada-U.S. border;
- continue to press for removal of U.S. restrictions on imports of potatoes from Prince Edward Island including through the NAFTA dispute settlement process if necessary;
- continue to defend Canada's international trade agreement rights to maintain market access to the United States for Canadian wheat;
- continue to monitor proposed U.S. regulatory amendments concerning THC tolerances that could affect Canadian exports of hemp products to the United States;
- continue to press various U.S. states to ensure that Canadian firms are taxed in a fair, consistent manner, in accordance with international taxation norms;
- continue to press the United States against unilateral action which could expand the coverage of products subject to agricultural tariff rate quotas, such as for certain sugar syrups;
- continue Canadian advocacy efforts to inform U.S. opinion makers of the adverse impact of legislation affecting the free and easy movement of people and goods across the border;
- reinforce such advocacy by developing and supporting strategic alliances with U.S. customers and their representatives affected by such measures;
- continue to monitor closely and respond to key measures that may distort trade and investment decisions in the North American market; and
- continue to oppose the extraterritorial application of U.S. laws.

The remainder of this chapter provides additional detail on key U.S. market access issues for Canada over the next year. It should not be regarded as an exhaustive inventory of obstacles faced by Canadian firms doing business in the United States, nor as an exclusive list of issues that the Canadian government will pursue.

ENSURING CANADA'S RIGHTS UNDER TRADE AGREEMENTS

Softwood Lumber Agreement

The Canada-U.S. Softwood Lumber Agreement expired March 31, 2001. The Canadian government has consulted extensively over the past 18 months with Canadian stakeholders and interest groups on the future of the lumber trade with the United States. The U.S. lumber industry is threatening to launch another countervailing duty investigation of Canadian practices absent a new agreement. Canada is fully prepared and committed to defending the interests of the Canadian industry against these unfounded allegations. Softwood lumber shipments to the United States were valued at $10.7 billion in 1999.

In the past year, Canada and the United States reached a negotiated settlement for a dispute based on the U.S. unilateral reclassification of rougher headed lumber to bring it under the Canada-U.S. Softwood Lumber Agreement. In return for terminating the arbitration case on this topic, Canada received 72.5 million board feet of additional quota. Canada's challenge of U.S. reclassifications of drilled and notched lumber continues, and a decision is expected soon.

Canada also launched a WTO challenge of the U.S. law respecting the treatment of export restraints in future countervailing duty investigations. While not related directly to the softwood lumber dispute, the United States found that log export restraints did confer a countervailable subsidy in its 1992 investigation. A successful challenge will reduce the risk of a similar outcome in any future U.S. investigation involving export restraints.

More detailed information and the latest developments regarding the Canada-U.S. Softwood Lumber Agreement can be found at *www.dfait-maeci.gc.ca/~eicb/softwood/lumber-e.htm*

Sanctions

Canada continues to support multilaterally-endorsed economic sanctions as an appropriate instrument of foreign policy. At the same time, the Canadian government considers that the use of those sanctions must conform to established international practice. Canada remains concerned over the continued application of unilateral economic sanctions with extraterritorial effect by the United States. Such measures harm the legitimate right of Canadians to trade and invest freely, provided that they do so in accordance with Canadian law, the law of the country in which they are operating and international trade practice. At the federal level, the most notable examples are the Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act (LIBERTAD) (also known as the Helms-Burton Act) of 1996 and the Iran and Libya Sanctions Act (ILSA) of 1996. A number of states and municipalities have also conditioned business relations with them on the embargo of certain foreign governments. The Massachusetts sanctions law against Burma has been held unconstitutional by the U.S. Supreme Court.

Resisting U.S. Measures that Constrain Access

Prince Edward Island Potatoes

On October 31, 2000, the United States Department of Agriculture (USDA) closed the border to imports of potatoes from Prince Edward Island (P.E.I.). This action followed confirmation by the Canadian Food Inspection Agency (CFIA) of the presence of potato wart in one field in P.E.I. The CFIA responded quickly by putting controls in place to prevent the spread of the disease and to protect the disease-free status of potatoes in the rest of the province and in other provinces.

The CFIA held extensive discussions with the USDA in an effort to remove the ban. On December 13, 2000, the USDA wrote to the CFIA, providing assurances that the border would be open to imports from P.E.I. Unfortunately, the USDA did not implement the terms of this letter. Following further discussions, USDA officials wrote again to the CFIA on December 29, 2000, establishing more restrictive conditions that those described in the December 13 letter.

On January 2, 2001, Canada requested NAFTA consultations with the United States on the USDA restrictions. These consultations were held on January 17, 2001. Canada's position is that the U.S. restrictions have no scientific justification, constitute an unjustified barrier to trade, and violate the United States' international trade obligations. Canada has made high level representations to the U.S. Administration to remove the restrictions.

Wheat

In response to a petition by the North Dakota Wheat Commission, the U.S. Trade Representative (USTR) initiated, on October 23, 2000, an investigation under Section 301(b) of the U.S. Trade Act regarding Canadian wheat trade policies and practices including those of the Canadian Wheat Board (CWB). The investigation can take up to 12 months to complete. Previous allegations have been found to be without substance, despite numerous investigations by U.S. agencies. Indeed, Canadian wheat is purchased in the United States by customers who value its quality and consistency. Canada has made it clear to U.S. authorities that we will not restrict wheat exports.

Canadian wheat exports to the United States are an important part of a mutually-beneficial, highly integrated North American agriculture and agri-food market. The Canadian and U.S. governments are committed to a regular exchange of information on bilateral and international grains trade, as a means of dispelling misperceptions about the impact of Canadian exports on the U.S. market, and of dealing with other issues such as trade practices in third-country markets. In addition, Canada continues to encourage increased consultation and co-operation among industry groups on both sides of the border.

Exports of Meat

In 2000, bills were introduced in Congress requiring country of origin labelling (COL) for beef, lamb and pork, which would have had potential negative consequences for Canadian exports. These bills did not become law. Last year, the United States released two studies which concluded that country of origin labelling of meat is certain to impose costs on producers, processors and consumers and is uncertain to produce benefits. Canada and the United States agree that country of origin labelling requirements on agricultural and food products should be consistent with obligations under the NAFTA and the WTO. Canada will continue to oppose legislative amendments that would require mandatory country of origin labelling requirements for imported meat.

The U.S. Department of Agriculture (USDA) is under strong pressure from domestic producers to discontinue its official grading of imported beef and lamb carcasses. This would adversely affect Canadian exports and impact the highly integrated North American meat industry. Canada will continue to oppose the cessation of USDA official grading for imported beef and lamb carcasses.

North Dakota State Measures

In July 2000, North Dakota published proposed regulations to implement changes to its animal health legislation that were enacted in 1999. The proposed regulations would have imposed additional certification requirements that would have adversely affected Canadian livestock exports. Canada considered that these requirements would be inconsistent with U.S. international trade obligations. Canada made several representations to the U.S. Administration and North Dakota objecting to the requirements. In December, North Dakota decided to revise the proposed regulations. According to North Dakota officials, the changes are intended to resolve the issues raised by Canada. North Dakota officials have indicated that they will be publishing the revised regulations for a further 60 day public comment period this spring. Canada will have an opportunity to review the revised regulations once they become public and to determine the need for further representations.

During the 2001 legislative session, North Dakota also introduced HB 1287, which would make it illegal to import any crops, crop products or plants into North Dakota from another country, without certification that they do not contain any pesticides not approved for use in the United States, or that are in excess of established federal limits. Canada's view is that this legislation, if enacted, would violate U.S. international trade obligations. Canada has made representations to the U.S. Administration and to North Dakota authorities objecting to the bill. As of March 2001, the North Dakota state agriculture committee had not yet voted on HB 1287.

Hold and Test

Under the U.S. Food and Drug Administration's hold and test policy, the U.S. FDA regularly holds agri-food shipments imported into the United States, pending the results of laboratory testing for compliance with U.S. food laws and regulations. Delays resulting from the FDA's testing procedures are trade-disruptive and costly for Canadian exporters. Canadian and U.S. officials agreed to undertake a co-operative program to further enhance food safety in a manner which recognizes the two countries' shared food safety policies and capacities, as well as their increasingly integrated market for agriculture and food. Bilateral discussions are continuing.

Sugar and Sugar-Containing Products

Under the December 1998 Canada-U.S. Record of Understanding and Action Plan on Agricultural Trade (ROU), the United States agreed to recognize Canadian export permits as a condition of entry into the United States for sugar-containing products (SCPs). The United States implemented this ROU commitment on February 4, 2000. However, on March 17, 2000, the United States published in the Federal Register a "proposed rule" which provided for the licensing of imports of SCPs. This proposed rule would have negated any gains achieved with respect to the ROU, and would also have undermined the benefits of the 1997 bilateral sugar agreement. The Government of Canada filed a formal submission with the United States Department of Agriculture (USDA) on May 17, 2000. On September 25, 2000, the USDA posted a Federal Register Notice withdrawing the proposed rule.

Sugar Syrups

In 1999, U.S. Customs Service sought to reclassify sugar syrups so that the imports of the product

would be classified under a tariff line subject to restrictive U.S. sugar tariff rate quotas. The U.S. Court of International Trade overturned this proposed reclassification in October 1999. In March 2000, the U.S. government and the U.S. Sugar Beet Association filed an appeal with the U.S. Circuit Court of Appeals of the U.S. Court of International Trade's ruling. In the meantime, the affected Canadian company continues to ship its product to the United States without being subject to restrictive U.S. measures. However, there have been attempts to push legislation through Congress that would expand the scope of the U.S. sugar tariff quota to capture sugar syrups. The Canadian Embassy in Washington has written to the USTR and key Members of Congress to remind the United States that such a unilateral expansion of the coverage of the TRQ would be contrary to its WTO obligations. Canada continues to monitor this issue.

Electricity

U.S. Congressional efforts to restructure the electricity sector appear stalled in disagreement over federal and state jurisdiction. In the absence of federal legislation, focus will shift to states which may proceed with initiatives inconsistent with the trade agreements and potentially affecting access for Canadian exporters. As with earlier federal legislation, Canada remains concerned with requirements to provide reciprocal access for retail sales and provisions excluding Canadian-origin products and hydro-electric power from U.S. renewable energy markets. The Administration may act by regulation in 2001 to establish continent-wide systems reliability standards and regional transmission organisations (common carriers), two issues that could affect Canadian sovereignty and jurisdiction. Canadian advocacy in this sector has raised U.S. awareness of a North American electricity market and the impact that discriminatory measures could have on this market.

While this industry restructuring may create risks for Canadian electricity suppliers in the U.S. market, opportunities for increased trade are also available, influenced by new markets and market structures, innovation in services and expanding energy demand.

Exports of Hemp Products

Production of industrial hemp is not permitted in the United States, however, imports of hemp products have been allowed. The United States market for hemp products is estimated at approximately $50 million, which has been supplied primarily by the European Union. It is estimated that 90 percent of Canadian processed hemp is exported to the United States.

Canadian exporters of processed hemp products had again experienced problems in accessing the U.S. market early in 2000 with seizures of hemp shipments based on findings of trace amounts of delta-9-tetrahydrocannabinol (THC), the active ingredient in marijuana. Canada has allowed production of hemp products for human consumption since 1998 based on regulations requiring a licence for the manufacture of industrial hemp derivatives and setting standards for products containing these derivatives at less than 10 parts per million of THC. This is a level far below a concentration that would have a psychotropic effect. The border problems were resolved in April 2000, allowing product to continue to U.S. destinations. The continuing threats of a U.S. zero THC tolerance policy resulting in seizures at the U.S. border, is having a detrimental effect on the continued development of the Canadian hemp industry.

In November 2000 the Department of Justice published a notice of proposed rule making indicating an intent to simultaneously issue three new rules in 2001 that could effectively shut down imports of hemp products for human consumption into the United States if enacted. The Canadian government is very concerned with these actions and is consulting closely with our industry on the matter and will continue to make representations to avoid any future trade problems.

Forest Certification

There is a growing demand in the U.S. marketplace for wood products to be accompanied by some form of evidence that the product has been manufactured using wood that comes from sustainably managed forests. The evidence most frequently encompasses some form of forest certification and/or product labelling.

Certification should not be used as a market access barrier. Canada will continue to monitor our access to key markets with a view to ensuring that certification remains a voluntary marketplace activity and that criteria consistent with Canadian forest values are used to evaluate Canadian products.

International Traffic in Arms Regulation (ITAR)

In April 1999, the United States amended the Canadian Exemptions section of the International Traffic in Arms Regulation which imposed U.S. export licence requirements on a broad range of U.S. defence goods and technology to Canada. Prior to that time, most U.S. defence goods and technology could be exported to Canada licence-free.

On June 16, 2000, the Minister of Foreign Affairs and the U.S. Secretary of State announced agreement on measures to strengthen our respective defence trade control regimes. As part of the resolution, Canada will harmonize its Export Control List with the U.S. Munitions List; strengthen controls over re-exports of U.S. controlled goods; and, institute a new registration system for persons requiring access in Canada to controlled goods. A *Defence Production Act* amendment, authorising a registration system, received Royal Assent on October 20. Regulations designed to implement the registration system, as well as harmonise Canada's export control system with that of the United States, were published in January 2001.

In exchange for these measures, the United States has agreed to reinstate many of the provisions of the International Traffic in Arms Regulation "Canadian Exemptions", to allow licence-free access to these goods and technology to not only Canadian citizens, but Canadian dual-nationals and permanent residents. Certain issues still remain outstanding. These include restrictions on citizenship under Technical Assistance Agreements (TAA) and export licences; and, the exclusion of Missile Technology Control Regime (MTCR) Category II items in the ITAR Canadian Exemptions. Canadian industry has been consulted throughout this process.

Uranium

Following intervention by the Government of Canada and the Province of Saskatchewan, and extensive consultations with various U.S. government agencies, the Department of Commerce withdrew a proposed Amendment to the Uranium Suspension Agreement that would have increased the U.S. quota on imports of uranium originating in Russia from 4 million to 10 million pounds per annum. The amendment would have further depressed prices in the uranium market and impaired the ability of Canadian uranium producers to compete in the U.S. market, putting at risk recent domestic investments.

MONITORING DEVELOPMENTS AFFECTING CANADIAN INTERESTS

The Record of Understanding on Agriculture

The December 4, 1998, Canada-United States Record of Understanding (ROU) and Action Plan has continued to contribute to the management of bilateral agricultural trade relations. The Consultative Committee on Agriculture established under the ROU met twice in 2000, as did the Provinces/States Advisory Group. Intensified communications resulting from these meetings have helped to better understand the bilateral issues, and have accelerated work to define solutions to emerging problems. For example, pesticide regulatory agencies on both sides of the border are continuing to work together to harmonize their approval processes. The Second Pesticide summit, held in Ottawa in April 2000, provided a forum to co-ordinate the development of solutions to trade issues arising from differing regulatory requirements in both countries.

Other positive aspects of the ROU include: the in-transit grain rail program, which moved 6,998 rail cars (approximately 650,000 tonnes) of U.S. wheat, barley and oats through Canada in 1999 and has already shipped almost 4,400 rail cars (over 400,000 tonnes) over the first eight months of 2000; the harmonization of pesticide regulations; the joint publication of data concerning U.S.-Canada cattle inventory; and the expansion of the Restricted Feeder regulations (formerly known as the Northwest Cattle project) to include additional states and provinces.

Under the action plan, both sides have agreed to remove a range of measures that restrict access for livestock, equine semen, horticultural products and nursery stock. The agreement also addresses industry concerns related to pest control products. Canadian and U.S. agencies responsible for these

issues have agreed on work plans to increase information exchange and the harmonization of their regulatory systems.

Agricultural Subsidies

Canada is increasingly concerned about the very high levels of domestic support to agriculture in the United States, especially to grains and oilseeds production, which contributes to the worldwide supply and demand imbalance that keeps prices down. That is why Canada is pursuing in the WTO negotiations significant improvements in international disciplines on trade- and production-distorting domestic support. In addition, Canada supports the view that agricultural export credits must be brought under effective international discipline, with a view to ending government subsidization of such credits. Finally, Canada remains concerned about the possibility of increased use by the United States of export subsidies in third-country markets for certain commodities. Elimination of such subsidies is a priority for Canada in the WTO Agriculture negotiations.

Michigan Single Business Tax

On June 22, 2000, the Michigan Department of Treasury released Revenue Administrative Bulletin (RAB) 2000 – G, "Single Business Tax Base for a Foreign Person". The RAB described the provisions of the Single Business Tax (SBT) that relate to the tax base of foreign (out-of-state) persons, with the exception of trucking companies, operating in the state of Michigan for tax years beginning on or after January 1, 2000. For the most part, the RAB was non-contentious, due, in large part, to the negotiated title passage settlement reached in June 1999 which narrowed the SBT tax base of Canadian firms significantly. Nevertheless, the Government of Canada continues to seek a number of clarifications from the Department of Treasury with regard to the tax liabilities of foreign persons.

On August, 16, 2000, the Department of Treasury released RAB 2000 – H, SBT Foreign Transportation Services. On the one hand, RAB 2000 – H incorporated "world-wide miles" into the formula used by foreign transportation companies to calculate their tax base, thereby reducing the SBT liability of Canadian trucking companies to some degree. On the other hand, there remained a number of important concerns which were not addressed by the Revenue Administrative Bulletin. Following an intense period of lobbying and negotiation between officials from the Canadian trucking industry, the Canadian government, and the State of Michigan, on October 3, 2000, a deal was reached with the Department of Treasury to delineate the tax base of Canadian trucking companies for SBT purposes. The deal, which changed the compensation side of the tax base, will see the liability of Canadian truckers in the state fall by an average of two thirds from the existing SBT legislation.

Canadian firms must be aware of their tax liability in Michigan. For more information, please visit the following Web site *www.treasury.state.mi.us/lawrules/rabs/rabindex.htm*

Marine Mammal Protection Act

The Marine Mammal Protection Act (MMPA) prohibits trade in marine mammal products regardless of species' conservation status, and therefore appears to be inconsistent with U.S. international trade obligations. For example, under the Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora (CITES), neither ringed nor harp seals are considered threatened or endangered in any way, and therefore no monitoring or trade restrictions are justified on the movement of products from either species. However, under the MMPA, both species are restricted, so that no imported product made from animals of these species is allowed into the United States. Canada has communicated its concerns to the U.S. Administration.

Other U.S. State Taxes

Canadian trucking companies currently face an increasing level of activity by various U.S. state tax authorities. In some cases, the taxes these states are imposing on foreign (out-of-state) corporations are creating problems, including double taxation, retroactive application, and compliance concerns, similar to those encountered by Canadian firms as a result of the Michigan Single Business Tax. The Government of Canada will continue to monitor taxation developments at the state-level to ensure that these taxes are applied in a fair and consistent manner, in accordance with internationally accepted taxation principles.

Legislative Interference

There remains a potential for legislative interference with transnational contracts, which could impact negatively on Canadian exports. For example, in 1999, Canada opposed an amendment to a federal bankruptcy bill aimed at cancelling Hydro-Quebec's $4-billion Vermont contract. Canada was successful in opposing this amendment, which could have set a dangerous precedent of legislative interference with transnational contracts. Canada will continue to monitor any similar actions in the U.S. Congress.

OTHER ISSUES

Customs and Administrative Procedures

Work continues between Canada and the United States on initiatives under the Shared Border Accord. Officials from both countries are actively engaged in promoting use of programs for low-risk travellers, simplifying the process for in-transit commercial goods, and exploring the use of technology and the possibility for joint inspection facilities. In November 2000, a harmonized pilot was launched to expedite transit for pre-approved, low risk travellers using the bridge connecting Sarnia, Ontario to Port Huron, Michigan. Features of the NEXUS program include common eligibility requirements, a joint enrolment process, single application form and participant card and similar sanctions. Within the Canada-U.S. Partnership (CUSP) high level dialogue is proceeding among governments, border communities and stakeholders toward establishing a common vision for border co-operation. In 2000, meetings of the CUSP were held in April in Niagara/Buffalo and in June in Vancouver. These CUSP consultations confirmed the three guiding principles of border co-operation which are: streamline and harmonize border policies and management; expand co-operation at and beyond the border and collaborate on common threats outside Canada and the United States. The CUSP will continue to meet in 2001.

Intellectual Property

Under Section 337 of the U.S. Tariff Act of 1930, imported products that are alleged to infringe upon U.S. intellectual property (IP) rights can be barred from entering the United States by the U.S. International Trade Commission. Section 337 provisions contain more direct remedies against alleged infringers than those available in U.S. domestic courts, and the administrative procedures in the U.S. International Trade Commission can be more onerous. U.S.-based alleged infringers face proceedings only in the courts, whereas importers may face proceedings both in the courts and the U.S. International Trade Commission.

In 1989, a GATT panel found that Section 337 violated GATT obligations. The Uruguay Round implementing legislation has removed some of the inconsistencies with new WTO-TRIPs obligations, but Section 337 complaints are still being brought against Canadian companies, which thereby face additional procedural burdens in defending against allegations of intellectual property infringements. The Canadian government will continue to monitor closely specific cases, including potential international trade disputes on the matter, in order to determine what steps might be taken to ensure that Canadians are treated in accordance with U.S. international trade obligations.

Trade Remedies

The Canadian Government continues to monitor developments in the United States pertaining to trade remedies to ensure that any new rules, and the implementation of existing ones, conform with U.S. international trade obligations. Canada will continue to oppose legislation such as a provision of the Agricultural, Rural Development, Food and Drug Administration, and Related Agencies Appropriations Act of 2000 (the Byrd Amendment) which provides for the distribution of anti-dumping and countervailing duties to the domestic producers afforded import protection by such duties. Further, Canada made specific representations on Section 29 of the Crude Oil Windfall Tax Act of 1980 which directly subsidizes U.S. coal exports; on changes to the Russia/U.S. agreement suspending an anti-dumping duty order; on changes to the format for the questionnaire used by the U.S. Department of Commerce in its countervailing duty investigations; on the North Dakota Wheat Commission's petition for an investigation under Section 301 of the U.S. Trade Act of 1974, as amended, investigation regarding Canadian wheat marketing practices; as well as on several sunset review proceedings regarding anti-dumping and/or countervailing duty orders

in place on Canadian products. Of the five reviews completed in 2000, three resulted in continuation of the orders while the two others resulted in revocation. Of the fifteen sunset reviews of U.S. anti-dumping and countervailing duty orders in place on imports from Canada prior to 1995, all but five have been revoked. Finally, Canadian officials assisted Canadian producers of sodium sulphate by offering advice on specific aspects of the anti-dumping duty investigation conducted by the United States during the period of review.

Trade Remedy Investigations

In 2000, only one anti-dumping investigation was conducted by the United States on imports from Canada: sodium sulphate. The investigation was terminated without the application of additional duties. Canada participated in the investigation by the U.S. International Trade Commission as to whether a safeguard measure on wheat gluten, from which imports from Canada were excluded further to the NAFTA, should be extended. Over the same period, Canada completed three anti-dumping investigations against products from the United States: contrast media; refrigerators, dryers and dishwashers; and bingo paper. The first two resulted in the imposition of anti-dumping duty orders while the other (bingo paper) resulted in a price undertaking. As well, Canada initiated anti-dumping and countervail investigations of imports of certain U.S. grain corn into western Canada. On March 7, 2001, the Canadian International Trade Tribunal (CITT) issued a finding that the subject grain corn imports have not caused and are not threatening to cause injury to Canadian producers.

Government Procurement

Canada will continue to press the U.S. government to further open its procurement markets to Canadian suppliers. Currently, U.S. government exceptions under NAFTA and WTO procurement agreements prevent Canadian suppliers from bidding on a broad range of government contracts in sectors of key importance. Especially onerous are the set-aside programs for small and minority-owned businesses and the Buy American provisions. In addition, both long-standing and ad hoc legislative provisions, as well as conditions attached to funding programs, impede access for Canadian suppliers. The need for progress in both assuring and improving access for Canadian suppliers at the U.S. federal, state and local levels remains a key issue for provincial governments in determining whether to offer to open Canadian provincial and local government markets.

Small Business Set-asides

The Canadian government remains concerned about the extensive and unpredictable use of exceptions to the NAFTA and the WTO Agreement on Government Procurement for small business set-asides. Canadian suppliers face the ever-present possibility that government markets that they have successfully developed and supplied competitively will subsequently be closed through the application of the set-aside exception. The definition of a U.S. small business varies by industry, but is typically 500 employees in a manufacturing firm (up to 1,500 employees in certain sectors) or annual revenues of up to US$17 million for a services firm. Recently, U.S. federal departments and agencies have not been meeting their target of awarding 23 percent of contract dollars to small business. This has already resulted in new directives on enforcement of the existing programs and may result in pressure to create new programs. In addition, the U.S. government requires that bids from contractors and major subcontractors include plans to subcontract work to U.S. small business. Canada is also concerned that the use of such subcontracting plans impedes Canadian access to the U.S. market. We will continue to press the Administration on this matter.

Buy American

Buy American provisions are applied extensively to U.S. federal government procurement that is not covered by the NAFTA or the WTO. Since these trade agreements only require equal treatment of Canadian offers on direct purchases by the U.S. federal government included in the agreement, a wide range of other federal government procurement contains Buy American provisions.

Department of Defence Procurement

Under the Canada-U.S. Defence Production Arrangement and the Defence Development Sharing Arrangement, Canadian industry has access to this huge market for equipment and R&D. This relationship requires continuous vigilance and maintenance to prevent erosion, whether intentional or inadvertent.

Buy American Provisions in Federally-Funded Sub-Federal Procurement

Buy American provisions are attached by the U.S. federal government to federally-funded sub-federal procurement, i.e. by making such provisions a condition of funding to state and municipal organizations. Canada continues to seek improvements to the limited access available to this important U.S. procurement market, which includes transit, highway and aviation projects.

Almost all large transportation contracts in the United States are federally funded but administered by state and local government or private-sector organizations. The Transportation Equity Act for the 21 Century (known popularly as TEA-21) provides funding for these projects through fiscal year 2003. The Federal Transit Administration and Federal Highway Administration (FHWA) grant TEA-21 funds to state and local governments and transportation authorities for transportation projects on the condition that U.S. material and equipment is used. Projects funded by the FHWA require all iron and steel products and their coatings to be 100 percent U.S. manufactured. Projects funded by the Federal Transit Administration require all steel and manufactured products to be 100 percent U.S. content and 100 percent U.S. manufactured. Rolling stock (trains, buses, ferries, trolley cars, etc.) components must be 60 percent U.S. content, with final assembly occurring in the United States. The codification, in 1998, of a definition of "final assembly", formerly left to the discretion of the procuring organization, has resulted in a further narrowing of the opportunities for Canadian suppliers to participate in such projects.

Similar conditions prevail for airport projects that receive funds from the Federal Aviation Administration as authorized by the Airport and Airways Facilities Improvement Act. Such projects require that all steel and manufactured products be of 60 percent U.S. content and that final assembly occur in the United States. Canada will continue to press for improved access to procurement markets in these areas.

State and Local Government Preferences

A wide variety of procurement preferences exist at the state and local level. In 2000, the State of New York amended legislation, resulting in the addition of Ontario and Quebec suppliers to a list of several U.S. states whose suppliers are excluded from New York State procurement. In addition, many U.S. federal government Buy American provisions are included in state and local procurement when federal funding is provided. Canada remains concerned that access for Canadian suppliers is constrained and unpredictable as a result of these preferences. Canada will continue to press for elimination of U.S. state and local level preferences.

Legislative and Regulatory Changes

Although the United States has largely completed implementing changes made to its acquisition procedures arising from legislation passed in 1994 and 1995, regulations in civilian and defence procurement, which can affect market access for Canadian suppliers, change constantly. Canada continues to press the United States to clarify and resolve potential inconsistencies between its NAFTA obligations and the new procedures, which appear to limit Canadian participation. These include subcontracting requirements and simplified acquisition procedures for all procurement under $100,000 and for commercial items to a value of US$5 million. Canada is also concerned about the propensity for U.S. legislators to incorporate restrictive procurement provisions into unrelated legislation, such as appropriations acts, on an ad hoc basis. Often relating to specific products, such action appears to be taken without full consideration of the potential for inconsistency with international trade obligations.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Financial Services

The Gramm-Leach-Bliley Act, passed in 1999, was the most important piece of financial services legislation enacted in the United States in decades. The Act allows foreign financial institutions to become financial holding companies (FHCs) and to engage in activities they could not before. With respect to the cross-border provision of services, Canada continues to seek a level playing field in securities, and it continues bilateral discussions with the United States on this. Further, as required under the NAFTA, Canada, the United States and Mexico meet annually to address financial services issues.

Telecommunications

Canadian services providers have encountered problems in obtaining licenses to provide telecommunications services in the United States on a cross-border basis. U.S. authorities have raised security concerns regarding the provision of some such services, with resulting delays and a lack of transparency in the licensing process, and the imposition of licensing conditions which impair Canadian exports.

In the light of the lengthy delays some Canadian companies have experienced in gaining access to the U.S. market, Canada will continue to carefully monitor U.S. implementation of its WTO commitments with respect to telecommunications services to ensure that Canadian services providers are subject to timely and transparent licensing procedures.

Shipping

A number of maritime laws (collectively known as the Jones Act) impose a variety of limitations on foreign participation in the U.S. domestic maritime industry. Canada's particular concerns relate to the U.S.-build requirement, which precludes the use of Canadian-built vessels in U.S. domestic marine activities. In international shipping, there are limitations on foreign ownership of vessels eligible for documentation in the United States. In addition, several subsidies and other support measures are available to operators of U.S. vessels. These restrictions (coupled with defence-related prohibitions of the Byrnes/Tollefson Amendment) limit Canadian participation in U.S. shipping activities.

Maritime transportation services will likely form part of the discussions in the current negotiations on services in the World Trade Organization, and Canada will continue to use every appropriate opportunity to raise U.S. limitations on maritime transportation services that adversely affect Canadian interests.

Temporary Entry

Section 343 of the U.S. Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act would require any alien seeking U.S. employment as a health-care worker to present a certificate from a U.S. credential-issuing organization verifying the person's professional competency and proficiency in English. An interim rule is currently in place that affects only those health-care workers seeking admission to the United States on a permanent basis to perform services in the fields of nursing and occupational therapy. An indefinite waiver of inadmissibility for health-care workers seeking temporary entry remains in effect pending final implementation of the regulations. This waiver is a temporary solution, and Canada continues to press its view to the U.S. Administration and Congress that the duplicative certification requirements of Section 343, as it applies to those seeking temporary entry, would violate U.S. NAFTA obligations. Our ultimate goal is to see the U.S. Administration maintain a permanent waiver of inadmissibility for those health-care workers seeking temporary admission to the United States. There has been no recent action on Section 343 by the United States. Canada has indicated its concern regarding the lack of progress on implementation of a permanent waiver of Section 343, and will continue to pursue the issue.

Standards-Related Measures

Canada continues to engage in a constructive dialogue with the United States, principally in the NAFTA Committee for Standards-related Measures, to urge that national regulatory burdens on industry be minimized while allowing industry to self-regulate in the context of an increasingly integrated North American market.

The four NAFTA sectoral subcommittees – automotive, land transportation, telecommunications and textile labelling – also provide excellent forums for trilateral co-operation in the area of standards and regulations. The land transportation and textile labelling subcommittees are pursuing a work program intended to harmonize standards and facilitate trade; they have achieved substantial progress in the area of driver/vehicle compliance for trucks and the care labelling of textile goods, respectively. In the telecommunications and automotive sectors, where standards measures have been generally complementary, the subcommittees are pursuing further bilateral co-operation, along with increased co-ordination of activities in international forums.

Canada is seeking more complete implementation by the United States of its NAFTA and WTO sub-federal commitments, with a view to the upgrading or modernization of U.S. sub-federal standards

measures, complementing the volume and variety of our trade in manufactured goods. Canada is also working to enhance bilateral dialogue at the provincial and state level in order to increase co-operative activities in the area of standards and regulations development.

Finally, Canada will continue to encourage co-operation with the United States in the development and use of voluntary consensus standards for the North American market as a substitute for national regulatory requirements. These standards initiatives will be joined by moves designed to provide appropriate conformity-assessment services.

MEXICO

Overview

With his historic victory in the presidential election of July 2, 2000 President Vicente Fox has advanced a dynamic and energetic vision for a "new" Mexico. President Fox is accelerating the pace of reforms and working to further improve the investment climate in Mexico by introducing more transparent rules and improving security. Attracting foreign investment is a priority for the new administration, along with job creation, fiscal reform and the elimination of the budget deficit, government restructuring, further privatization, further reducing inflation, restoring credit markets, and a more equitable redistribution of wealth.

President Fox inherits a fairly solid economic and trade legacy. Over the last decade, Mexico has undergone the most significant economic reforms since its independence. The most courageous and meaningful has been NAFTA, which has transformed Mexico into a heavily trade-based economy. The United States accounted for over 88 percent of its exports in 1999. The success of NAFTA has been followed by the conclusion of six additional free trade agreements within the western hemisphere[7] and three outside, namely with the European Union and Israel effective July 1, 2000, and with the European Free Trade Association (EFTA) likely to enter into force in July 2001. Significant market liberalization, structural reforms and privatization have strengthened the Mexican economy, increased competition, and improved the climate for investment. Consistent and sound monetary and fiscal management characterized the six-year regime of President Zedillo.

These economic and trade initiatives now allow Mexico increasingly to differentiate itself from other Latin American and emerging country markets, to enjoy continued investor confidence and to avoid both external shocks and the economic crisis which traditionally have accompanied the end of a presidential term. Economic performance has been strong. Forecast growth for 2000 could reach 7 percent (versus 3.7 percent in 1999), and President Fox has set a target of 4.5 percent for 2001. Factors driving this growth include high export levels to a strong U.S. economy, better oil prices and increased production, increasing domestic consumption and growth in investment. Inflation had dropped to 9 percent by the end of 2000, with a target of 7 percent for 2001.

Canadian relations with Mexico have expanded in parallel to Mexico's own growth and liberalization. Since NAFTA implementation to the end of 2000, two-way trade has increased by 27 percent. In 2000, total two-way trade was $14 billion, with Canadian exports to Mexico of $2 billion, an increase of 27 percent over 1999, and Mexican exports to Canada of $12 billion, an increase of 27 percent over 1999. (Discrepancies between trade figures from Statistics Canada and those from Mexico's agency, INEGI, are substantial. Research by Statistics Canada and its Mexican and U.S. counterparts point to the tendency to record the United States as the final, instead of intermediate destination, of a large quantity of Canadian exports to Mexico, thereby significantly understating the level of Canadian exports to Mexico.)

On the investment side, Canadian direct investment in Mexico has almost tripled since 1995 and approached $3 billion in 1999. The primary sectors for this investment are energy, mining, financial services and manufacturing. Mexican investment in Canada reached $500 million in 1999.

The Canada-Mexico Joint Ministerial Committee (JMC) was established in 1968 and meets every year or two. The JMC is the key bilateral forum for ministerial exchanges, discussion and co-operation

[7] Group of Three (Mexico, Colombia, Venezuela); Costa Rica; Bolivia; Nicaragua; Chile; Northern Triangle (Honduras, Guatemala and El Salvador)

on matters of common interest in the political, commercial and economic fields. The most recent JMC was held in Ottawa in February 1999.

Sustained growth and further liberalization should create a range of opportunities for Canadian companies in sectors such as transportation, electrical power, oil and gas, the environment and agri-food.

Market Access Results in 2000

- The Mexican market for fixed and mobile satellite telecommunications services is now completely open to Canadian firms following the coming into effect of the 1999 Canada-Mexico agreement and the signing of technical protocols.
- Further to an agreement by the NAFTA partners to accelerate the elimination of tariffs, on January 1, 2001, Mexico eliminated tariffs for such products as batteries, certain pharmaceuticals and chemicals. Under the NAFTA, these tariffs had originally been scheduled to be eliminated on January 1, 2003. Canadian exporters of these products will benefit from improved access to the Mexican market.
- The Mexican government last year responded to concerns expressed by Canada on delays being encountered by Canadian suppliers for quota certificates for importation of beans by implementing an auctioning system (three auctions a year) for the allocation of TRQ for dry beans. This management of the tariff rate quotas ensure for Canadian exporters a more predictable and transparent mechanism. Canada hopes that Mexico will consider the option of having an open market throughout the year.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- continue representations to remove the ban on Prince Edward Island and New Brunswick seed potatoes and for resumption of trade based on the 1998 bilateral agreement;
- clarify Mexican requirements for certification of processed foods;
- continue to monitor Mexican legislation and regulations with respect to the labelling of the products of biotechnology;
- continue to urge Mexico to finalize its list of services excluded from the NAFTA government procurement chapter and to resolve issues related to implementation of the chapter;
- continue discussions for improved Canadian access for frozen french fries and apples;
- monitor the implementation of the NAFTA panel decision on the Mexico-U.S. dispute over cross-border trucking services and investment, and continue to promote market access for Canadian companies;
- work toward further harmonization and simplification of customs procedures and facilitation of cross-border movement of goods;
- work with Mexico to ensure more transparent and consistent legislation and regulation for Canadian investments in Mexico; and
- continue ongoing work between respective statistical agencies to reconcile trade data.

Improving Access for Trade in Goods

Seed Potatoes

Canada and Mexico concluded a bilateral phytosanitary agreement in 1998. The agreement worked well for two years. However, in December 2000/January 2001, Mexico imposed bans on imports of New Brunswick and Prince Edward Island potatoes on alleged phytosanitary grounds. Canada has been making high level representations objecting to these recent actions. Canada's position is that there is no scientific justification for these measures. We will continue representations to Mexico to allow trade from all provinces to resume under terms of the 1998 agreement.

Apples

Mexico has requested renegotiation of the work plan for Eastern Canadian apples. Canadian officials will meet with their Mexican counterparts to renew the agreement and maintain access for Eastern Canadian apples.

Frozen French Fries

Under the NAFTA, Mexico established a TRQ on french fries with an over-quota tariff of 20 percent. This tariff is due to be eliminated in 2003. Demand for frozen potato products in Mexico, especially from food service chains, has been growing rapidly and has been supplied by imports. However, market access for frozen french fries has been limited by

the small size of the TRQ, while the 20 percent over-quota tariff imposes costs to the importers and consumers. Canada has raised this issue with Mexico on several occasions and will continue bilateral discussions aimed at obtaining better market access for this product.

Processed Food Certification

Canada and Mexico agreed at the September 2000 meeting of the SPS Committee to have further bilateral discussions on Mexico's certification requirements for processed food. This continues to be a priority for Canada as we need to clarify Mexican requirements for some processed foods and discuss a range of related issues.

Customs-Related Issues

Mexico requires that all goods, prior to entering the country, be customs-cleared and have any duties paid on the U.S. side of the border, adding extra time and costs to all shipments. Mexico also currently lacks an expedited process to deal with the movement of small packages and courier goods across its border. Canada will explore ways to deal with systemic border issues.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Professional Services

The engineering professions of the NAFTA parties signed a mutual recognition agreement (MRA) in June 1995 on the licensing and certification of engineers. This agreement has not been implemented on a trilateral basis due to lack of support in the United States. (Only Texas has taken steps to implement the mutual recognition agreement.) The relevant engineering bodies of Canada (the Canadian Council of Professional Engineers (CCPE)) and Mexico have been ready to implement the agreement for over two years. In the absence of consensus among U.S. engineering interests, the CCPE and its Mexican counterpart have decided to implement on a bilateral basis. This was confirmed by an exchange of letters between our respective Ministers of trade in early 1999. Canada will work with Mexico to ensure that the bilateral agreement is implemented by the Mexican Ministry of Education.

A mutual recognition agreement on foreign legal consultants has not been implemented due to objections in the United States. Canada will work with Mexico to explore whether this mutual recognition agreement can be implemented bilaterally.

Financial Services

NAFTA requires Canada, the United States and Mexico to meet annually to address financial services issues. Recognizing that Mexico has reservations under NAFTA, Canada would like to begin discussions with Mexico on the establishment of new categories of securities firms that would be open to Canadian participation.

On the insurance side, Canada will continue working toward facilitating the provision of seamless insurance transactions for motor carriers involved in cross-border trade between Canada, the United States and Mexico.

Trucking

Under Chapter 12 (cross-border trade services) of the NAFTA, the United States agreed to open its border states [Texas, Arizona, New Mexico and California] to Mexican trucks carrying international cargo by December 18, 1995, and to its entire territory by January 1, 2000. Notwithstanding these NAFTA obligations, the United States refused to approve any new applications from Mexican trucking firms for operating authority into the United States. With the exception of five companies that had grandfathered rights (i.e. operating authority prior to 1982) and one Mexican carrier that had transit rights to operate through the United States into Canada, American law currently prohibits Mexican trucks from travelling further than 20 miles into U.S. territory. Mexico, facing protectionist pressures from its trucking industry, responded by imposing restrictions on cross-border U.S. trucking and refusing access to U.S. and Canadian trucking companies. While access to the American market for Canadian truckers was not affected, Canadian commercial interests suffered because of the dispute between Mexico and the United States. Canadian trucking companies interested in increasing their access to the Mexican market were unable to do so because of the dispute.

In September 1998, Mexico requested the establishment of an Arbitral Panel under Chapter 20 of the NAFTA. The Panel, which was formally established January 2000, considered submissions from the two disputing Parties and Canada, participating as an interested third party. The decision of the Panel was released on 6 February 2001. It ruled that the United States was in violation of its NAFTA obligations by refusing to allow Mexican trucks to operate long-haul routes between U.S. border states and Mexican destinations. The Panel acknowledged that Mexico's safety inspection system is less rigorous than that of the United States, but added that the United States had entered into NAFTA with full knowledge of those differences. Based on NAFTA obligations, the Panel concluded that the United States should not be placing broad bans on all Mexican applicants but should examine each application on a case-by-case basis to see whether the applicant meets motor vehicle safety standards.

The opening of the U.S./Mexico border to cross-border would allow interested Canadian and Mexican trucking companies access to each other's markets, and access to the Mexican-U.S. trucking market for Canadian carriers.

Access to Canada for Mexican and American cross-border trucking services remains open, provided that trucks meet Canada's transportation requirements, especially safety.

Other Issues

Government Procurement

According to NAFTA Annex 1001, Mexico should have developed, consulted with other Parties and completed its list of excluded services by July 1, 1995. This list is still pending, creating uncertainty for Canadian business. Canada will continue to press for Mexico to finalize its schedule of excluded services as early as possible.

The implementation of the NAFTA has brought improvements to the transparency and openness of the Mexican procurement process. However, Canada would like to work with Mexico to resolve certain concerns that have been raised over bid notification periods.

PEMEX and CFE Set-asides

Mexico negotiated set-asides from full NAFTA procurement coverage for the state oil (PEMEX) and electricity (CFE) firms for a transitional period (1994-2002). Canada will continue to monitor Mexico's application of these set-asides.

Bid Notification Periods

Chapter 10 obligates the NAFTA parties to publish procurement tenders in a transparent way, so that qualified suppliers from the NAFTA countries have sufficient time to submit bids. A study commissioned by the Canadian government in 1997, and further work in 1999, have raised concerns about Mexico's compliance with the notification obligations. Canada continues to press Mexico for a response to our concerns.

Free Trade Area of the Americas (FTAA)

Canada is one of the 34 democratic countries of the hemisphere engaged in negotiating the Free Trade Area of the Americas (FTAA). The FTAA negotiations, which were launched in April 1998, hold the potential to create the world's largest free trade area, with 800 million people and a combined gross domestic product of nearly $17 trillion. The FTAA would build on Canada's free trade ties with the United States, Mexico and Chile and its expanding links elsewhere in the hemisphere, allowing Canada to take full advantage of emerging hemispheric markets. The FTAA will co-exist with pre-existing agreements such as NAFTA. This means that Canada's trade with the United States and Mexico will continue to be governed by the NAFTA. The FTAA would substitute for the NAFTA in these relations only if all three parties agreed. Even excluding Canada's NAFTA partners, the region is already a $4 billion export market for Canada, and it is the destination for $45 billion in Canadian direct investment (representing 17.5 percent of Canada's total direct investment abroad). The negotiations are to conclude by 2005.

The origins of the FTAA initiative date back to the first Summit of the Americas, held in Miami in December 1994. The Summit process was established to strengthen co-operation among the community

of nations in the Americas, with the objective of promoting prosperity, democracy and development throughout the hemisphere. Detailed Plans of Action were endorsed by Leaders at both the Miami and Santiago Summits, addressing education, democracy and human rights, economic integration and free trade, poverty and discrimination and the environment. The FTAA is the most visible element of the Summit process, but its principal objectives – growth and development through enhanced economic integration – reinforce the Summit's broader objectives.

Canada is playing a significant role in the broader Summit process, with the Prime Minister hosting the third Summit of the Americas in Quebec City, April 20-22, 2001. Canada's leadership role as first Chair of the negotiations was seen as a key opportunity to demonstrate our commitment to strengthen ties within the hemisphere, as well as to further the trade liberalization agenda. With the conclusion of Canada's chairmanship of the negotiations at the November 1999 Ministerial Conference in Toronto, concrete progress was realized and the groundwork laid for the next phase of the negotiations. The current phase of the negotiations, chaired by Argentina, concluded with the Ministerial held in Buenos Aires in April 2001. Canada continues to play an active leadership role in the negotiations and currently chairs the Negotiating Group on Government Procurement, and serves as Vice-Chair of both the Negotiating Group on Competition Policy and the Joint Government-Private Sector Committee of Experts on Electronic Commerce. Chairmanship of the FTAA process will pass to Ecuador on May 1, 2001. Logistical support for the negotiations is provided by an Administrative Secretariat, located as of March 1, 2001, in Panama City.

FTAA results in 2000

- Negotiators carried out Ministers' instructions to produce a draft, square-bracketed, text of the various issues areas of the FTAA Agreement for Ministerial review in Buenos Aires in April 2001.
- The Inter-American Development Bank approved a multi-million dollar fund to assist in the implementation of the eight customs-related business facilitation measures agreed to at the Toronto Ministerial in November 1999.
- On-going implementation by all countries of the customs-related business facilitation measures agreed to by Ministers in Toronto in November 1999.

Canada will seek in 2001

- to advance agreement on an integrated draft text of the FTAA Agreement;
- to ensure greater transparency in the FTAA negotiating process by seeking consensus for the release of the draft text;
- to seek to reinforce efforts of Hemispheric Environment and Labour Ministers to enhance co-operation in these areas;
- to obtain consensus among FTAA participating countries on the establishment of an interim FTAA committee on sanitary and phytosanitary measures (SPS) to facilitate FTAA countries' day-to-day SPS activities; and
- to reach an agreement among FTAA countries on a more effective mandate for the FTAA Committee of Government Representatives on the participation of Civil Society.

MERCOSUR

Overview

Brazil, Argentina, Paraguay and Uruguay formed the Southern Cone Common Market (Mercosur) in 1991 under the Treaty of Asunción to provide the following by 2006: free circulation of capital, labour, goods and services; a common external tariff (CET); and harmonized macroeconomic and sectoral policies. With 240 million people (compared to 380 million in the NAFTA) this customs union is Canada's largest export market in Latin America. In 2000, two-way merchandise trade between Mercosur and Canada was valued at $3.3 billion, an increase of 8.1 percent from 1999. Imports from Mercosur increased 11.7 percent in 2000 over 1999. Canada's main exports to Mercosur are paper products, potash, wheat, telecommunications equipment, aircraft parts, petroleum products, machinery, malt, minerals, plastics, rolling stock and pharmaceuticals. Investments are concentrated in the aluminum, oil and gas, mining, power, telecommunications and spirits sectors. Finally, since Mercosur represents

a major potential export market for Canadian manufacturers of information technology and communications equipment, Canada will continue to encourage Mercosur member countries to adhere to the WTO Information Technology Agreement.

Partially harmonized common external tariffs were implemented in 1995, and already about 90 percent of all internal trade is duty-free. The exceptions to the common external tariff, such as hundreds of individual tariff lines for each country, are to be eliminated by 2006. Important areas such as sugar remain exempted. The Adjustment Regime, which set transitional rules for Mercosur trade, has expired (in December 1999 for Paraguay and Uruguay and in December 1998 for Brazil and Argentina). On services, the Mercosur trade ministers approved a framework in mid-December 1997, and detailed negotiations continue. There has been no progress on the free movement of labour component in the Mercosur agreement.

Since its inception, Mercosur has negotiated and entered into free trade agreements with Chile and Bolivia. Mercosur has also reached a framework agreement with the European Union and is looking at 2005 for full implementation. Mercosur countries have also agreed to launch free trade talks with South Africa. At the meeting of twelve South American Presidents in August 2000 in Brasilia, which was initiated by Brazil, Presidents agreed to establish a "senior officials and civilian representatives consultative forum" to explore joint actions in the area of trade and investment with a view to consolidate and deepen integration in the region. Heads of states also agreed to begin negotiations to establish a free trade area encompassing Mercosur and the Andean Community as soon as possible and before January 2002. Suriname and Guyana would eventually be invited to participate, thereby creating an "integrated economic area" throughout South America.

Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA)

Signed in June 1998, the Canada-Mercosur Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA) laid the foundation for enhanced bilateral trade and investment and established a framework for collaboration in the Free Trade Area of the Americas, the World Trade Organization and the Cairns Group. The first Consultative Group meeting called for under the Trade and Investment Cooperation took place during the FTAA conference in Toronto in November 1999. At that meeting, the Consultative Group agreed to form two committees: one to study customs and technical co-operation; and a second to study "best practices" in trade development and promotion. In addition, it was agreed that a Business Advisory Council would be inaugurated which would provide the mechanism for business representatives to input directly into the Canada-Mercosur trade and investment relationship.

In Canada, meetings with business representatives were held in Calgary, Toronto and Montreal to seek input on the most beneficial activities which might be engaged in under the Trade and Investment Cooperation. A report on these meetings is currently being studied. Canadian and Mercosur officials continue to work toward organizing an Advisory Council meeting by the Spring of 2001 and are currently focussing on appropriate next steps.

Brazil

Overview

As a member of the Southern Cone Common Market (Mercosur), Brazil, the largest market in Latin America, attaches great priority to eventual free circulation of goods, services and capital within the four countries. At the present, most agricultural products have the benefit within the Mercosur countries of free access; the exception is sugar, which remains the subject of one of the major trade dispute between Brazil and Argentina. During the South American Presidential Summit in Brasilia, Mercosur leaders discussed reducing the bloc's common external tariff. However, Brazilian officials have suggested that the Brazilian government was considering asking its Mercosur partners to increase external tariffs on agricultural products. The establishment of the Mercosur common external tariff in September 1996, has already resulted in each of the member countries exceeding their bound tariff rates for certain products. As part of this process, Brazil raised the tariff for barley malt to 14 percent, 4 percent above its WTO binding at 10 percent. This situation was exacerbated in the fall of 1997, when the Mercosur common external tariff was increased by 3 percent on almost all products, resulting in an even higher tariff on barley malt of 17 percent – now 7 percent above its WTO bound rate.

Canada has also raised concerns about the imposition of duties and charges on imports that are not notified in Brazil's WTO schedule, such as the Merchant Marine Renewal Tax and its potential trade restricting and distorting effect. The amount of this tax is 25 percent of the ocean freight of imported goods. Since this tax does not apply to domestically produced goods, nor to goods imported over land from neighbouring countries, Canada considers that this tax violates both the national treatment and most-favoured-nation obligations of the GATT. Also, in many cases where Brazil's applied tariff is within the level of its WTO binding, the combination of the Merchant Marine Renewal Tax and the applied tariff would exceed the WTO binding.

In January 1999, the Brazilian government allowed the exchange rate for the Real to float on global currency markets. This move, part of an effort to adjust federal fiscal and monetary policies, led to increased volatility in the Real's exchange rate to the U.S. and Canadian dollars. Canadian exports to Brazil decreased by 35 percent in 1999 due in large part to the currency shift. The value of the Real is stabilizing, however, and as internal prices adjust to its new value and the Brazilian economy begins to expand, Canadian exporters have seen exports rise during 2000 by 2.4 percent. The medium- and long-term prospects for Canadian exporters continue to be strong.

PROEX

In 1999, the WTO Dispute Settlement Body (DSB) ruled that PROEX, a Brazilian export finance program that reduces financing costs for Brazilian exports under its "interest equalization" component, is a prohibited export subsidy as applied to regional aircraft. Brazil's use of PROEX to support exports of regional aircraft has cost Canadian firms up to $1.5 billion in lost sales annually.

The Dispute Settlement Body gave Brazil until November 18, 1999 to withdraw its illegal measure. In Canada's view, Brazil failed to comply fully with the rulings. Consequently, Canada requested a compliance panel to formally assess Brazilian implementation. That panel confirmed that Brazil had not brought PROEX into compliance with its obligations. Brazil appealed the ruling, which was sustained by the Appellate Body. Brazil also contested Canada's request for WTO authority to impose countermeasures on Brazil. In August, 2000, a WTO arbitration panel ruled that Canada could impose countermeasures totalling $344.2 million per year as a result of Brazilian non-compliance with its obligations.

In response to Canada's challenge of PROEX implementation, Brazil challenged the compliance of Canada's revisions to Technology Partnerships Canada (TPC) and EDC's Canada Account, made in response to earlier WTO rulings that the program constituted prohibited export subsidies, as applied to regional aircraft. The panel examining Canada's implementation found that Technology Partnership Canada had been brought fully into compliance with Canada's obligations. This was confirmed on appeal. On EDC's Canada Account, the panel ruled that the revisions made were not sufficiently binding and provided a detailed set of criteria in determining whether export finance transactions will qualify for an exception from WTO disciplines on export subsidies. Canada chose not to appeal the ruling on the Canada Account and is in the process of developing a regulation to implement the guidance of the Panel.

On December 12, 2000, following the breakdown of bilateral negotiation, Canada requested and received WTO authority to impose countermeasures on Brazil up to the level of $344.2 million per year, an amount deemed appropriate by a WTO Arbitration Panel in August 2000. On that same date, Brazil asserted to the World Trade Organization that recent revisions to PROEX bring that prohibited export subsidy into compliance with its WTO obligations. Canada disagreed with Brazil's assertions. On February 16, 2001, at Canada's request, the World Trade Organization established a panel to examine whether the revisions do, in fact, bring the program into compliance with Brazil's WTO obligations. For the latest update, visit *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-e.asp*

Customs Valuation

On February 13, 1998, Brazil published Decree No. 2.498/98, implementing the Customs Valuation Agreement of the World Trade Organization. The agreement was further regulated by the adoption of two normative instructions (16/98 and 17/98) issued by the Brazilian Revenue Department, which establish that all goods are subject to verification

and that the process is a selective one. The verification process takes into consideration the declared price of the merchandise, the integrity of the documents presented, information on freight costs, costs relative to loading and unloading of the merchandise and costs relative to freight insurance. In addition, Brazilian authorities may request further documentation from the importer to confirm the declared price of the merchandise. In practice, 80 percent of goods enter Brazil under the automatic licensing system (SISCOMEX) which was introduced in 1997. The remaining 20 percent of goods which require approval (normally goods subjected to health and phytosanitary requirements) are reviewed by the respective decision making ministries. While Brazil has hailed SISCOMEX as a significant step forward in streamlining customs procedures, many exporters and potential exporters find the system cumbersome and inflexible.

Canada will closely monitor how Brazil applies its customs valuation regime on Canadian exports to insure that it is applied in ways that are consistent with Brazil's international trade obligations.

Meat Certificate Validation Requirements

Canadian exporters remain concerned over the fact that the Brazilian consulates must validate inspection certificates for meat products prior to export (so-called consularization requirement). This creates additional delays and costs for Canadians in advance of shipping. Canada does not impose such a requirement on imports from Brazil or any other country. Canada considers that this requirement is contrary to common international practice and that it constitutes an unnecessary barrier to trade. Canada has made numerous representations requesting its removal. Brazilian authorities informed our Embassy in early 1999 that a change in legislation that will remove this requirement was expected in the coming months. Although Brazilian senior government officials have given repeated assurances since then, the requirement remains. Canada will continue to press the Brazilian government to confirm officially that the validation requirement for Canada has been removed.

Mutual Recognition of Poultry Inspection Systems

Canadian exporters have expressed an interest in exporting processed food containing chicken to Brazil. Brazil currently does not allow the importation of most Canadian poultry meat on the grounds that Brazil has not yet reviewed and recognized Canada's meat inspection system for poultry or approved Canadian establishments (Brazil accepts ratite meat and duck meat from Canada). Canadian Food Inspection Agency (CFIA) officials and their Brazilian counterparts are now working on a mutual review of the poultry meat inspection systems. Both countries have completed their information-gathering exercise (Canada in September 1999 and Brazil in December 1999). The next step is for the two sides to review the information, exchange reports and reach agreement on the applicable trade conditions for poultry meat. Completion of the process would allow exports of Canadian poultry (i.e. chicken and turkey) into Brazil and Brazilian poultry into Canada. Bilateral discussions are ongoing.

Brazilian Tariff on Wheat

In 1996, Brazil notified WTO Members that it had withdrawn a market access concession of 750,000 tonnes of duty free importation of wheat from its WTO schedule, and would begin applying a duty, currently set at 13 percent, to importations of wheat. As a major supplier of wheat to Brazil, Canada exercised our right to request compensation for the non-implementation of this concession and the raised tariff. Since that time, Canada and Brazil have held a series of consultations, but have not yet agreed on a settlement. Canadian exports of wheat to Brazil in 1999 were valued at $182.9 million, a decrease of more than 57 percent from those of the previous year.

Telecommunications Services

Brazil has made considerable progress in the deregulation of its communications industry, and a number of Canadian telecommunications services companies and equipment suppliers are active there. In the 1997 WTO Negotiations on Basic Telecommunications, Brazil made an offer of commitments on telecommunications. However, as a result of the enactment of its 1997 General Telecommunications Law, Brazil submitted in July 2000 a revised Schedule of Specific Commitments, with the request that this replace its earlier offer. Canada is considering this new proposal.

INVESTMENT

In 1999, Canadian foreign direct investment in Brazil was approximately $3 billion. Due to the significant levels and long history of Canadian investment in Brazil, it is regarded as one of Canada's priority countries for concluding a Foreign Investment Protection Agreement. Negotiations were initiated in June 1998 and are ongoing.

ARGENTINA

Consistent economic policy since 1991 has brought Argentina to a certain level of economic stability. The Currency Convertibility Plan of 1991, which pegged the peso to the U.S. dollar, has successfully reduced formerly rampant inflation and generated local and foreign investor confidence in the overall direction of federal government policy-making. Prospects for Canadian exporters remain relatively promising over the medium- and long-term, however, especially in the investment sector, where Argentina is one of the leading emerging markets for foreign direct and indirect investment opportunities.

However, Argentina remains plagued by a general economic malaise affecting consumers and small and medium-sized enterprises. This has been as a result of a perceived lack of strong leadership and difficulties in policy co-ordination between federal and provincial governments. As well, due to its heavy reliance on Brazil's economy, and that nation's currency crisis in 1999, Argentina's industrial production has suffered considerably, a fact not aided by relative inefficiencies within certain sectors of the economy. This recent sluggish economic performance had dimmed somewhat investor confidence in Argentina, although the US$40 billion, IMF-sponsored debt refinancing package announced in December 2000 has had a significant effect in reducing Argentina's country risk lending rate and its consequent image in the international bond market.

Bilateral Trade

Bilateral trade between Argentina and Canada increased markedly during the 1990s. From $173 million in 1989, two-way trade reached $642 million by 1997 and totalled $602 million in 1998. Reflecting the economic recession in Argentina in 1999, trade retracted to $515 million in 1999 but reached $596 million in 2000.

Approximately 50 percent of Argentine exports to Canada are agri-food products; a further 23 percent are leather products; and the balance includes steel-mill products and crude petroleum. Canadian exports to Argentina include machinery, agricultural products, minerals and metals, telecom equipment, mechanical and electrical appliances, newsprint, plastics and chemicals. In addition, during the last four years, there have been discussions on co-operation between Canada and Argentina on their common interests in the areas of nuclear energy, geoscience, mining, fisheries, space, high technology and, most recently, in agriculture and the environment.

Prime Minister Chrétien led trade missions to Argentina in January 1995 ($394 million in business deals) and January 1998 ($143 million in business deals). During the latter, companies from all 10 provinces signed agreements, a first for Team Canada. The Minister for International Trade, the Honourable Pierre Pettigrew, led a business mission to Argentina in March 1999 and visited Argentina again in July of the same year. Argentine President De la Rua, accompanied by a business delegation, completed a two-day working visit to Canada in September 2000.

INVESTMENT

Argentina is an important investment location for Canada. In 1999, Canadian direct investment in Argentina totalled $2.465 billion, relatively unchanged from 1998 ($2.496 billion). In 1990, Canadian investments in Argentina amounted to a mere $123 million. Canada now ranks as the seventh most important foreign investor in Argentina. The main focus of this investment has been the oil and gas, mining and energy, agro-industry, banking and telecommunications sectors. The forest sector may soon offer potential for further Canadian investment. Generally, Argentina presents an open market to foreign investors, who are free to enter the country through mergers, acquisitions, greenfield investments or joint ventures. While foreign firms may also participate in publicly-financed R&D programs on a national treatment

basis, Argentina reserves the right to maintain exceptions to national treatment for real estate in border areas, air transportation, shipbuilding, nuclear energy, uranium mining and fishing. Technical discussions on upgrading the existing Foreign Investment Protection Agreement (FIPA) between Canada and Argentina were last held in January 1998. Canada has been pressing to improve the existing agreement to provide additional stability and transparency to an already positive bilateral investment relationship.

The Fiscal Convertibility Law, adopted by the Argentine Congress in October 1999, is another measure that the government introduced to encourage foreign investment in Argentina and to build investor confidence. It was expected to act as a fiscal discipline, mandating strict controls on public sector deficits in the following three years and fiscal balance by 2003. In the fall of 2000, the Chamber of Deputies passed a government-sponsored package of tax cuts aimed at promoting investment and economic growth, which fall in line with requirements for fiscal discipline laid down by the IMF-sponsored aid package. The plan attempts to generate domestic confidence, remove public- and private-market inefficiencies, and improve investment conditions. It has met with limited success thus far, and economic growth is not guaranteed.

Chile

Overview

The Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA) and its two parallel agreements on environmental and labour co-operation are now nearly four years old. On July 5, 1997, under the CCFTA, tariffs were eliminated on the majority of products that make up Canada-Chile bilateral trade. For products on which tariffs are being gradually eliminated, the fourth and fifth round of cuts were made on January 1, 2000 and 2001. Tariffs on most other industrial and resource-based goods will be phased out by 2003.

As a result of a November 4, 1999 agreement, Canada and Chile have accelerated the elimination of tariffs on a selection of products. For example, through the Committee on Trade in Goods and Rules of Origin, Canada and Chile agreed to accelerate the elimination of tariffs on turkey poults and hatching eggs, feed peas, fresh or chilled tomatoes, peaches, plums, sloes, certain colour pigments, certain articles of plastic and a number of textile products. Eight committees and working groups are in place to carry out any outstanding implementation elements of the Canada-Chile Free Trade Agreement and to resolve problems before they escalate into formal disputes. Progress has also been made in fulfilling CCFTA obligations in such areas as agreeing to model rules of procedure for settlement of disputes, the publication of documentation on temporary-entry procedures and establishing mutually compatible procedures for recognition of test reports in the telecommunications sector. Chile has also demonstrated its willingness to facilitate trade by agreeing to lower its visa-processing fees from US$650 to US$100.

The implementation of the Canada-Chile Free Trade Agreement has precipitated a new era of bilateral co-operation with Chile. The total value of two-way trade in goods between Canada and Chile reached $1 billion in 2000. Canada's exports of goods totalled $445 million and imports reached $555 million in 2000. Canada foreign direct investment in Chile was $4.6 billion in 1999. In the past two years, over 70 percent of Canadian investment has been in the mining sector, resulting in spin-offs for Canadian companies in other manufacturing and services sectors. Significant Canadian investments were also directed to the energy and information technology sectors. While it is too early to assess the impact of the Canada-Chile Free Trade Agreement on the bilateral trade and on investment, clearly the short term trends have been very encouraging.

The entry into force on January 1, 2000 of the Convention on the Avoidance of Double Taxation and the Prevention of Fiscal Evasion (DTA), the first of Chile's new generation of tax treaties, meets one of the key commitments contained in the Canada-Chile Free Trade Agreement. This convention facilitates the growth in trade and investment between Canada and Chile by establishing a more stable taxation framework for individuals and companies who do business in each other's countries.

In 1998, the Chilean government announced that it will reduce its uniform most-favoured-nation tariff by 1 percentage point per year until the tariff reaches

6 percent in January 2003. Under this schedule, the non-preferential most-favoured-nation rate for all goods entering Chile was 9 percent in 2000. In two cases, bread mixes and cereal preparations, these most-favoured-nation reductions will trigger guaranteed minimum margins of preference for Canadian goods in the years 2001, 2002 and 2003. In these two cases, Canada will seek to ensure that Chile honours its CCFTA obligations by adjusting downwards the preferential rate for Canada.

Market Access Results in 2000

- On January 1, 2000, the Convention on the Avoidance of Double Taxation and the Prevention of Fiscal Evasion (DTA) came into effect.
- On May 11, 2000, the Chilean Central Bank, with the approval of the Minister of Finance, announced the removal of the one year minimum holding requirement for foreign capital, a measure that Canadian investors had long lobbied for removal of.
- In July 2000, Chile rescinded the tax on Canadian gold coins.
- In January 2001, the Chilean government granted Canada with an exclusion on a provisional safeguard measure imposed in 1999 on wheat and wheat flour, edible vegetable oils and sugar as well as on powder and UHT fluid milk.
- On January 23, 2001, the Chilean congress passed new legislation in response to a WTO panel on discriminatory liquor taxes which will result in a final rate of 27 percent applicable to all spirits as of March 2003.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- encourage Canadian and Chilean professional services providers, particularly engineers, to continue work on developing mutually acceptable standards and criteria for licensing and certification of professionals;
- continue to make representations to Chile to remove its ban on Canadian fish eggs;
- explore the possibility of a further round of accelerated tariff reduction;
- ensure that Chile's implementation of the WTO panel ruling regarding liquor taxes complies with Chile's WTO obligations; and
- complete the roster of panellists for CCFTA dispute settlement purposes.

Safeguards

In 1999, Chile imposed a safeguard measure on products subject to its price band system, i.e. wheat and wheat flour, edible vegetable oils and sugar. Canada asserted that imports from Canada should have been exempt under the provisions of the Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA).

The Chilean government extended the safeguard on the price band products for another year. Although Canada was given an exemption on edible vegetable oils and sugar, Chile did not offer an extension to Canada on wheat. Canada still maintain the view that imports of wheat from Canada should have been exempted from the measure and therefore has formally requested compensation from Chile as provided for under the Canada-Chile Free Trade Agreement.

In July 2000, Chile also imposed a provisional safeguard measure on powder and UHT fluid milk. Again, Canada asserted that imports from Canada should have been exempt under the provisions of the Canada-Chile Free Trade Agreement. Argentina, also subject to the provisional safeguard, requested consultations with Chile to discuss the WTO consistency of this measure. Consultations were held in November under the WTO Safeguards Agreement. Canada, along with other affected countries participated in these consultations. Canada was eventually granted an exclusion from the definitive measure in January 2001.

Taxes on Alcoholic Beverages

Canada, United States and Peru participated as third parties in a WTO case brought by the European Union contending that Chile maintains a tax regime that discriminates against imported alcoholic beverages. In June 1999, a WTO panel ruled that the different taxation system on imports afforded protection to Chile's domestic production and constituted a violation of Chile's WTO obligations. The panel's findings were upheld by the Appellate Body on December 13, 1999. A WTO arbitrator ruled that Chile had 14 months (i.e. until March 21, 2001) to bring its taxation regime into conformity with the World Trade Organization. On

January 23, 2001 the Chilean congress adopted new legislation providing for a final rate of 27 percent applicable to all spirits as of March 2003. In the meantime, the tax rate for whisky and other imported spirits (currently 47 percent) will be progressively reduced to that level. While the World Trade Organization had given Chile until March 21, 2001 to implement a non-discriminatory tax regime, the European Union has agreed to grant an extension in an effort to accommodate Chile's adjustment concerns.

Gold Coins

In 1999, the Chilean Internal Taxation Service (SII) ruled that a 50 percent luxury tax and 18 percent value-added tax (VAT) should be applied retroactively to imported gold coins produced by the Royal Canadian Mint, while similar gold coins produced by the Chilean Mint were not taxed. Canada made representations to the Chilean government seeking an end to the discrimination. In response to representations from the Government of Canada, Chilean authorities rescinded the discriminatory tax on Canadian gold coins in July 2000.

Salmon and Trout Eggs

In July 2000, Chile amended its regulations so as to subject all imported fish eggs to a case-by-case scrutiny and quarantine, effectively preventing access to their market. Canada's position is that there is no scientific justification for the restriction, and is making representations to Chilean authorities requesting its removal.

Caribbean and Central America

Overview

With few barriers to trade, English as a common language, legal codes and business practices similar to Canada's and Canadian banks well-established in the region, the Caribbean Community (CARICOM) is a welcoming market for Canadians and can be a good starting point for new exporters. The 15 members of CARICOM are: Antigua and Barbuda; Bahamas; Barbados; Belize; Dominica; Grenada; Guyana; Haiti (all but ratification); Jamaica; St. Kitts and Nevis; St. Lucia; St. Vincent and the Grenadines; Suriname; Trinidad and Tobago; and Montserrat (U.K. dependency). The Bahamas is a member of CARICOM but not of the Caribbean Common Market.

Annual two-way merchandise trade between Canada and CARICOM countries amounted to $937 million in 2000 with Canadian exports totalling $354 million and imports $583 million. Potential for services exports also continues to grow as over $200 million in Canadian consulting, engineering and contracting sales are awarded annually.

Totalling at least $25 billion, Canadian investment in CARICOM countries as a group exceeds our investment in all other countries except the United States and the United Kingdom. The leading area for investment is financial services (e.g. banking, insurance), particularly in Barbados and the Bahamas. Canadian investment diversified in the 1990s to include Trinidad and Tobago's energy sector and Guyana and Suriname's mining sectors.

The Dominican Republic

With gross domestic product growth reaching 8 percent in 2000 and worldwide imports of goods and services totalling US$9.6 billion in 1999, the Dominican Republic offers one of the Caribbean's largest and fastest growing markets and duty-free manufacturing zones. However, two way trade between Canada and the Dominican Republic remains modest at $177.1 million in 2000, with Canadian exports of $81.6 million and imports of $95.6 million. Canadian investment in the Dominican Republic is substantial, mainly in telecommunications, mining, banking and tourism. Canadian wood products are subject to unnecessary trade restrictive phytosanitary measures in the Dominican Republic. Discussions have been initiated with the Dominican Republic phytosanitary authorities with a view to addressing Canadian concerns.

Cuba

Cuba is Canada's largest market in the Caribbean, and Canada is Cuba's biggest foreign investor worldwide. Canadian exports to Cuba totalled $328 million in 2000. In spite of Canadian successes in Cuba, however, business dealings in a centrally controlled economy can be difficult, especially for the inexperienced exporter.

CENTRAL AMERICA

Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua and Panama are emerging economies with generally good economic growth. Canadian exports to the region reached $316 million in 2000 and continue to increase. However, import barriers exist in traditional sectors, particularly agricultural products such as milk and pork in Panama, pork in Guatemala and frozen food (french fries) in Costa Rica. In the mining sector, notably in Costa Rica, Canadian firms have experienced difficulty in obtaining operating permits.

In order to facilitate access to the Central American markets, Canada entered into free trade negotiations first with Costa Rica in early 2000, and later in the year with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua. The conclusion of free trade agreements with these countries will signal Canada's continued commitment to the hemisphere and help realize the potential for further developing the trade relationship between our countries, particularly in respect of our small and medium-sized businesses. More details on these negotiations and the relevant markets are set out below.

FREE TRADE AGREEMENTS (FTAS)

Canada's goal of furthering global trade and investment liberalisation is significantly advanced by the establishment of bilateral and regional free trade agreements (FTAs). Aside from opening international markets for Canadian exporters and increasing domestic economic growth, FTAs complement and assist in accelerating the broader process of promoting prosperity and sustainable development worldwide and competitiveness. Canada is currently negotiating FTAs with Costa Rica and the Central American four (El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua), and has launched discussions with the Caribbean Community and Common Market (CARICOM) towards the negotiation of a free trade agreement. These bilateral FTAs will remove unnecessary barriers to trade while respecting the ability of all parties to regulate in the public interest. This will open markets for Canadian exporters, while at the same time, moving forward negotiations of the Free Trade Area of the Americas (FTAA), itself an important component of the Summit of the Americas process.

Costa Rica

After several months of extensive consultations with Canadians, the Minister for International Trade announced on June 30, 2000 the launch of free trade negotiations with Costa Rica. The negotiations are well underway and could conclude as early as spring 2001. In 2000, Canadian exports to Costa Rica totalled $86 million and imports were $183 million. In the negotiations, Canada is seeking to secure preferential access for Canadian businesses to the Costa Rican market and the elimination of tariffs on key Canadian exports, such as paper products, auto parts, plastics, wood and agricultural products. Canada is also striving to establish a comprehensive framework on competition policy that could serve as a model for the region. Trade facilitation is another area where Canada is seeking to reach an agreement. Specifically, negotiators are working to develop a regulatory framework with specific provisions on trade facilitation as a means of eliminating trade barriers and promoting a freer and smoother exchange of goods, services, investments and business people between our countries. Side agreements to address labour and environmental issues are also being pursued.

El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua

In September 2000, at the Canada-Central America Summit, Canada agreed to move ahead bilaterally toward free trade with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua. An initial meeting was held with Central American negotiators in early December. Domestic consultations were subsequently initiated with business, citizen-based organizations and individual Canadians, as well as with the provincial and territorial governments, to gauge their opinions and obtain advice and views on priorities, objectives and concerns to help define the scope of this initiative.

Although the region has previously constituted a relatively small market for Canadian goods, Canada's efforts to expand its role in Central America have been paying dividends. In 1995, Canada exported $94 million worth of goods to these four Central American countries, while imports were valued at $197.3 million. In 2000, Canada's exports to Central America increased to $173.7 million and imports were worth just

over $443 million. Main Canadian exports include wheat, telecommunications equipment, newsprint and other paper products, potash, processed foods, fruits and vegetables and plastics. Canadian imports include fruits and vegetables, clothing, sugar, electronic components, tobacco and coffee.

CARICOM

At the Canada-CARICOM Summit in Jamaica on January 19, 2001, Prime Minister Chrétien and the Heads of Government of the Caribbean Community and Common Market (CARICOM) countries agreed to initiate discussions toward bilateral free trade. Canadian and CARICOM representatives held a preliminary meeting in March 2001 in order to develop a framework agreement that will constitute the basis for free trade negotiations. Concurrently, domestic consultations will be launched in order to obtain advice and views on priorities, objectives and concerns with respect to this initiative. Two-way trade between Canada and CARICOM is significant, amounting to $938 million in 2000. In 1999, Canadian investments in the region total close to $25 billion. Moreover, some $200 million in consulting and engineering contracts in the Caribbean are won by Canadian firms annually. Leading Canadian exports to the region include fisheries and agri-food products, telecommunications equipment, computers, paper including newsprint, furniture and pharmaceuticals, while our imports are led by gold, alumina/bauxite, fisheries and agri-food products, mineral fuels, petroleum oils, steel rods and industrial chemicals.

Market Access Results in 2000

- Reached an agreement with Costa Rica on the sanitary requirements for Canadian meat.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- conclude free trade agreements with Costa Rica;
- advance FTA negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua;
- advance discussions with CARICOM on a framework for FTA negotiations;
- pursue discussions with Dominican Republic on barriers to the import of Canadian wood products;
- work with Guatemalan counterparts to reach agreement on the sanitary requirements for Canadian meat imports; and
- continue to press Panama for the removal of restrictive import permit requirements, sanitary and phytosanitary measures, and other trade barriers adversely affecting Canadian exports of agri-food products.

5. *Opening Doors to Europe*

European Union

Overview

The European Union is the world's largest single market, having surpassed the United States in both gross domestic product (GDP) and population. As a group, the fifteen EU Member States continue to rank as Canada's second-most important trading and investment partner after the United States. Two-way trade in goods amounted to $55 billion in 2000. Canada's merchandise exports to the European Union amounted to $21 billion, while imports totalled $34 billion. The European Union is also the second-largest source and destination of foreign direct investment for Canada. In 1999, cumulative foreign direct investment from the European Union amounted to $45.2 billion, while Canadian direct investment in the European Union grew to $48.9 billion.

Several major trade and economic developments in the European Union have implications for Canada, including economic and monetary union (EMU), market distortions in the agriculture sector arising from domestic support, protective tariffs in certain sectors, the further development of the single market, negotiations on enlargement and new regional trade agreements, and the imposition of EU import bans/restrictions based on its interpretation of the precautionary approach. The European Union will continue to grapple with the question of institutional reforms, which the accession of new members makes necessary if the European Union is to function effectively in future.

The euro is now the official currency of 12 of the 15 EU Member States. On January 1, 2001, Greece became the 12th country to adopt the euro leaving only Denmark, Sweden and the United Kingdom as non-members. Euro notes and coins will begin circulating in 2002. Together with the private sector, the federal government is helping to ensure that Canadian business is prepared for the changes that the euro may bring to trade and investment.

Regarding enlargement of the European Union, negotiations are underway with Poland, Hungary, the Czech Republic, Slovenia, Estonia, Cyprus, Latvia, Lithuania, the Slovak Republic, Malta, Bulgaria and Romania. Turkey is also an official candidate for membership, although negotiations

with it will begin only after the EU's political criteria have been met. While reluctant to establish a precise date, Member States agreed at the December 2000 Nice Summit that they hoped that those candidates deemed ready to join by the end of 2002 will be able to do so before the next European Parliamentary elections scheduled for 2004. The European Union is also negotiating regional free trade agreements with other parts of the world. In recent years, agreements have been reached with Mexico and South Africa and with developing countries who are members of the ACP bloc (Africa-Caribbean-Pacific). Economic ties with Switzerland have also been deepened through a series of bilateral agreements. In addition, the European Union is engaged in negotiations with the Mercosur countries and Chile. In consequence Canada is only one of eight economies which does not have some form of preferential trading relationship with the European Union.

Canada-EU trade relations are managed under the WTO agreements, as well as the bilateral 1976 Framework Agreement for Commercial and Economic Cooperation, which established a structure of consultative committees. The 1996 Joint Political Declaration on Canada-EU Relations and the *Canada-EU Action Plan* set goals for broadening Canada-EU relations not only in the trade and economic areas, but on a broad range of foreign and domestic policy issues as well.

The EU-Canada Trade Initiative (ECTI), launched in December 1998, established a sub-set of objectives for market access and economic co-operation drawn from the action plan which were considered achievable within a reasonable time frame. These objectives include: regulatory co-operation, services, government procurement, intellectual property, competition issues, cultural co-operation, business-to-business contacts, and electronic commerce. ECTI also calls for regular consultations between both parties on multilateral trade issues.

A report on progress made under ECTI is submitted to trade ministers at each twice-yearly Canada-EU Summit which also set priorities for the coming period. Under ECTI, both sides will be looking to continue co-operation toward a professional services mutual recognition agreement, setting out ways to increase cultural co-operation, continue dialogue on biotechnology and work toward revising. The review of ECTI objectives reflects the fact that many of ECTI's initial goals have already been achieved.

The establishment of a dialogue between the respective business communities has been a key ECTI objective. A Canada-Europe Round Table (CERT) has been established, which brings together firms from a range of sectors who support the development of the Canada-EU economic relationship. CERT is currently in the process of expanding its membership base and setting itself on a sustainable financial footing.

The Minister for International Trade, the Honourable Pierre Pettigrew, and his counterpart, the EU's Commissioner for Trade, meet frequently to discuss bilateral and multilateral trade questions, most notably at the twice-yearly Canada-EU Summit meetings. The most recent meeting was held in Ottawa in December 2000, when prospects for a new multilateral trade round and progress under the EU-Canada Trade Initiative (ECTI) were key agenda items. Canada-EU trade questions are also dealt with by officials through the Joint Cooperation Committee (JCC) and the Trade and Investment Sub-Committee (TISC), as well as in other sectoral working groups.

Market Access Results in 2000

- In March 2000, the European Union enlarged its annual TRQ for cooked and peeled shrimp to 5,000 metric tonnes at a 6 percent tariff (compared with the standard 20 percent tariff rate), an increase of 1,000 MT from the 4,000 MT quota set for 1999.
- Discussions have been held throughout 2000 on a wide range of wines and spirits objectives. A key Canadian breakthrough has been to achieve access to the European Union for icewine.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- seek the elimination of export subsidies and the reduction of production-distorting domestic support through the WTO agriculture negotiations;
- continue discussions toward agreements that will improve market access for Canadian wine and spirits;
- complete the implementation of the 1998 Canada-EU MRA by finalizing the confidence building phase;

- encourage professional associations in Canada and the European Union to work toward agreements concerning the mutual recognition of qualifications; and
- continue co-operation with the European Union in the field of e-commerce pursuant to the agreed work plan.

A number of barriers to trade exist in the European Union that are of concern to Canada, particularly in the agriculture and natural resource sectors. In the wake of past food-safety scandals in the European Union, Commission and Member State positions on consumer health and safety issues have grown more cautious, and factors other than scientific considerations appear to be growing in influence.

New multilateral trade negotiations will offer the best opportunity to improve Canada's market access on a wide range of industrial and agricultural goods. Bilateral liberalization efforts under ECTI will also make a contribution.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Common Agricultural Policy and Subsidies on Agricultural Products

In March 1999, the EU heads of state approved Agenda 2000 EU Common Agriculture Policy (CAP) reform. The approved policy was disappointing in that it resulted in only modest reductions to agriculture price supports and allowed direct production-linked subsidies to remain. As a result, the Common Agricultural Policy will continue to restrict access to the EU market for most Canadian agricultural products and distort third country markets. Canada will pursue the reduction of market-distorting domestic support and the elimination of all export subsidies through multilateral negotiations on agriculture, which commenced in 2000.

Wine and Spirits

Canada and the European Union have been engaged in renewed efforts to reach agreements on wine and spirits over the past year. High level discussions took place in late 2000/early 2001, including at the December 2000 Canada-EU Summit in Ottawa, with a view to gaining early access for Canadian icewine. On February 27, 2001, a significant hurdle was cleared when the EU wine management committee (comprising all Member States) did not oppose the legislative changes necessary to allow the import of Canadian icewine. The European Commission is expected to adopt these legislative changes soon. Other issues being discussed include oenological practices and the protection of names. The European Union has also raised concerns related to certain provincial liquor board policies. Objectives on the spirits side include the recognition and protection by the European Union of the term "Canadian whisky".

Fish

Canadian exporters of fish, shrimp and seafood products continue to be disadvantaged by high EU tariffs. The EU groundfish tariffs on many items of interest to Canada fall within the range of 12 percent to 23 percent. Coldwater shrimp exports are faced with tariff rates of up to 20 percent, depending on the product form. Primarily because of these barriers, Canadian fish and seafood exports to the European Union have declined since the beginning of the decade, stabilizing around the $300 million level. It will continue to be a priority for the Canadian government to seek improved access to the European Union for Canadian fisheries exports.

In April 1999, the European Union opened a 4,000-tonne autonomous TRQ for cooked and peeled shrimp, under which the product was subject to a reduced duty of 6 percent if imported for further processing in the European Union. EU Member State fisheries ministers decided in December 1999 to extend the TRQ for a further three years and to increase the quantity to 5,000 tonnes annually. Canada will continue to actively pursue renewal and improvement of the TRQ as an interim measure until we have an opportunity to try to obtain unrestricted duty-free access for this product via WTO negotiations.

Aluminum

Reduced tariffs on aluminum ingot and other non-ferrous metals remain a priority for Canada. With regard to aluminum, for example, the government will continue to support the Canadian industry's efforts to encourage like-minded producers and users of ingot in the European Union to urge the European Commission to suspend the 6-percent tariff.

Genetically Modified Canola

The European Union has yet to approve all of Canada's genetically modified (GM) canolas currently in production, and thus Canada is unable to export canola to the European Union. Canadian canola exports to the European Union peaked in 1994 at $425 million. Canada's position is that there are no health, food safety or environmental reasons why GM canolas under commercial cultivation in Canada should not be approved for the EU market.

The EU Commission has taken a scientific approach on a case-by-case basis regarding GMO approvals. The Commission has released two favourable scientific reports which state that two GM canola varieties already under cultivation in Canada do not pose a health nor environmental risk. Member States have acted together to form blocking minorities which prevented the passage of approvals.

The European Union approval process for GMOs has been stalled in this way since March 1998. In an effort to unblock the approval process and gain public confidence in GMOs, the EU Commission proposed revised EU legislation for GMO approvals (EU 90/220) in July 2000. This directive sets out a step-by-step process that the EU biotechnology industry must follow to ensure that each new GM product does not pose a risk to the environment, which is more onerous than the previous directive.

On February 14, 2001 the European Parliament formally approved this revised directive for which Member States now have 18 months to pass into national law. Thus, at a minimum, the EU GMO approval regime will remain blocked until the fall of 2002.

Canada's largest export markets for canola (Japan, the United States and Mexico) have accepted the varieties under commercial cultivation in Canada. In 1999, some 60 percent of Canadian canola acreage was grown with canolas with novel traits. Canada continues to express its concerns to the European Union at the highest levels regarding this market access barrier for genetically-modified canola varieties currently cultivated in Canada.

Chrysotile Asbestos

In the European Union, eleven Member States (Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Germany, Italy, Luxembourg, Netherlands, Sweden and the United Kingdom) have severely restricted or banned the use of chrysotile asbestos. In the summer of 1999, the European Commission adopted an amendment to its directive on asbestos calling for a total ban among its Member States by January 2005. Canada's exports to the European Union of asbestos and asbestos products amounted to some $44 million in 1995.

The Canadian government, in partnership with the Government of Quebec, the asbestos industry, labour unions and the affected communities, seeks to maintain market access for chrysotile asbestos products to the European Union.

Canada considers that the bans imposed by many EU Member States and the Commission cannot be justified by scientific risk assessments and are not proportional to the potential risks presented by chrysotile asbestos in specified applications. In Canada's view, the scientific evidence favours a controlled-use approach to chrysotile asbestos. In consequence, the federal government has pursued every opportunity to persuade the European Union and individual Member States to maintain controlled-use policies instead of imposing bans.

At Canada's request, a WTO dispute settlement panel was established to resolve the dispute on the ban of chrysotile asbestos by France. In its final report of September 18, 2000, the Panel concluded that the decree banning asbestos in France was in conformity with the WTO agreements. On October 23, 2000, Canada appealed certain aspects of the Panel ruling. In its report issued on March 12, 2001, the Appellate Body upheld the main conclusion of the Panel on the conformity of the French decree with the WTO agreements.

Bans and Restrictions on Certain Non-Ferrous Metals

The European Commission has proposed a number of directives (on batteries and accumulators; waste management of electrical and electronic equipment; and end-of-life vehicles) that provide for restrictions and an eventual ban on the use of certain substances, including lead, mercury and cadmium, of which Canada is an exporter. These substance bans, if implemented in their proposed form, would have adverse trade implications for Canada with respect to both the non-ferrous metals in question and the manufactured products making use of them. While

Canada shares the Commission's commitment to the protection of health and the environment, it continues to question whether such product bans are proportionate to any attendant risks and is concerned that such measures may be more trade restrictive than necessary to achieve their intended objectives.

Canada is of the opinion that the phase-out and ban of these materials in electrical and electronic equipment may result in negative environmental impacts by forcing adoption of substitutes that could have a more detrimental environmental impact than the substances they replace. Moreover, the phase-out and ban measures will have significant adverse trade implications affecting the design, manufacture, production and distribution of all electrical and electronic equipment around the world. Inasmuch as the draft directives mandate the selective treatment of individually identified materials and components, this represents an infringement into the manufacturing/production cycle of resource recovery and, as such, is an overly and unnecessarily prescriptive approach.

The draft directives refer to a "producers' responsibility network", but it is not clear who will be responsible for the creation of the end-of-life collection, the take-back and dismantling schemes, or the recycling, reuse and recovery programs that the draft directives set out. Canada is concerned by its potential to create a closed market for raw material resources whose access is limited to those treatment facilities operating strictly within a closed "producers' network". The draft directives also appear to contain export restrictions which may be inconsistent with international trade rules.

Canada has repeatedly requested information from the European Commission about the scientific foundations that may justify the prohibitions contained in the draft directives. However, no information to date has been offered. In the absence of comprehensive and scientifically sound risk assessments, Canada considers that the Commission is acting prematurely. Some of the draft directives are now before committees of the European Parliament. As discussions are still taking place within the European Union on the substance and the implementation of these draft directives, Canada will continue to monitor them and convey its concerns to the Commission, the Parliament and the Member States at the various stages of the EU decision making process.

Eco-Labelling

The European Commission has an eco-labelling scheme called the "Flower Program". Items covered include a number of paper products (e.g. sanitary papers). The criteria used for the program largely reflect European domestic environmental requirements, values and European-based performance measures. Canada has been excluded from the process of setting criteria and is concerned that the Flower Program has not been developed in a transparent manner and discriminates in favour of EU producers.

Canada will closely follow EU developments in this field to ensure that the European Union adheres to the WTO Technical Barriers to Trade Agreement's Code of Good Practice in its eco-labelling programs, particularly provisions dealing with transparency and ensuring fair access of foreign producers to eco-labelling programs.

Forest Certification

There is an ongoing marketplace demand in Europe, especially within the United Kingdom, Germany and the Netherlands for forest products to carry some kind of assurance by virtue of being certified that the product has been manufactured using wood that comes from sustainably managed forests. While the demand for such evidence represents a level of scrutiny not applied to other raw materials used in competitive products, the Canadian industry is endeavouring to address this demand, in most instances using one or more of the four certification schemes currently available or under development in Canada.

Forest certification represents a major challenge given the magnitude, diversity and complexity of the Canadian forest and the need to ensure that forests are evaluated using criteria and indicators relevant to the forest area in question. It is worthy of note that some 90 percent of the Canadian forest is publicly owned and the industry currently operates within a highly regulated forest management environment that is based on sustainable development criteria and subject to ongoing improvement.

The Canadian concern, however, is that certification itself not be used as a market access barrier thereby placing Canadian product at a disadvantage in export markets. Barriers in the form of raw material

specifications based on local conditions or inappropriate criteria is an outstanding issue. So too are barriers in the form of procurement policies adopted by buying groups or public bodies which specify that all product must carry the label of one specific certification scheme to the exclusion of other equivalent approaches. Canada would be concerned about any measures requiring mandatory labelling for forest products based on non-product-related process and production methods.

Canada will continue to monitor our access to key markets with a view to ensuring that certification remains a voluntary marketplace activity and that criteria consistent with Canadian forest values are used to evaluate Canadian products.

Certification of Organic Food Products

EU regulations allow for imports of organic products from EU-listed third countries authorised to export to the European Union and from non-listed third countries. Canada is currently not on the EU list, hence exports of Canadian organic products to the European Union need to be certified and Canadian exporters must work through individual Member States to obtain clearances to import certified organic products on a case-by-case basis. EU organic legislation requires that organic product certifiers meet criteria as certification bodies defined by EN45011/ISO 65. EU Member States are implementing this requirement. The case-by-case approval has from time to time created market access difficulties for Canadian organic exports.

Canadian exporters will have to continue to meet Member State requirements for organic imports until Canada appears on the EU list of third countries authorised to export to the European Union. To meet EU requirements for a listed country, Canada has to demonstrate that the recently developed "Canadian Standard for Organic Agriculture" [ratified in 1999 by the Standards Council of Canada (SCC)] meets EU or equivalent organic production standards; and that Canada has an accredited certification body for organic agriculture. Canada should be able to meet the first EU requirement as the Canadian Standard for Organic Agriculture is consistent with international standards (ISO 65 standard and Codex alimentarius).

The second requirement is not yet met as the Canadian Organic Advisory Board (COAB), a non-profit advisory body representing the interests of organic production and certification groups in Canada, only recently submitted an application for accreditation to become the first Standards Council of Canada accredited certification body for Canadian organic products. The accreditation process is expected to be a time-consuming taking up to 2-5 years for completion.

Improving Access for Trade in Services

Professional Services

Discussions between the European Union and Canada were initiated in 2000 to explore the interest of our respective professional services providers to develop mutual recognition agreements (MRAs). Following domestic consultations on both sides, interest has been expressed by the architecture and engineering professions to explore the feasibility to initiate discussions towards the development of an agreement. These professions have significant export interest and experience in each others markets and are signatories to existing MRAs. For example, Canadian engineers have concluded recognition agreements with their French and U.K. counterparts.

Discussions between the professional bodies are at an early stage. Both sides have agreed to exchange information regarding their respective regulatory regimes on matters such as accreditation, licensing and qualification requirements and procedures. This is a necessary first step to fully understand the commonalities and differences of their regimes. It is expected that the discussions will be on-going through 2001.

The Canadian government has long encouraged national and provincial professional bodies to engage in the development of mutual recognition agreements with their respective foreign counterparts as a means to facilitate and enhance their ability to export their services in foreign markets. Because these agreements are between respective professional associations, and hence are not intergovernmental in nature, the government's role is to facilitate and encourage the development of MRAs.

SANITARY AND PHYTOSANITARY IMPORT REGULATIONS

Pinewood Nematode

Since July 1993, the European Union has required that Canadian exports of softwood lumber, except Western Red Cedar, be heat-treated in order to ensure the destruction of the pinewood nematode (PWN). This requirement has effectively eliminated Canadian exports of untreated softwood lumber to the European Union. Canada has indicated on numerous occasions that it views this mandatory requirement as excessive, given the negligible risk of establishment of pinewood nematode in the European Union as a result of trade in Canadian softwood lumber.

Over the years, Canada has proposed alternative measures to control pinewood nematode, while allowing trade in untreated lumber. However, the European Union has not accepted Canadian proposals for less trade-restrictive measures. At Canada's request, WTO consultations were held on July 15, 1998, but the issue remains unresolved. Government officials will work with industry and provincial representatives to assess next steps.

Beef Hormones

In 1989, the European Union banned the use of growth-promoting hormones in livestock and imposed a ban on the importation of beef produced with growth-promoting hormones. Both Canada and the United States consistently opposed the ban on the grounds that it was not based on scientific evidence and was an unjustified barrier to trade. The safety of growth-promoting hormones has been endorsed by the Codex Alimentarius and by Canada's own scientific reviews.

After Canada and the United States referred the matter to the World Trade Organization, a panel concluded in August 1997 that the EU ban violated the SPS Agreement since it could not be justified by scientific evidence. The panel's conclusion was further confirmed by the WTO Appellate Body in January 1998. The European Union was given until May 1999 to implement the WTO rulings, but it failed to do so.

In August 1999, because the European Union did not implement the WTO rulings, and given the absence of an acceptable offer of compensation as an interim solution, Canada imposed retaliatory tariffs on a list of imports from the European Union, including beef, cucumbers, gherkins and pork. These measures will remain in effect until such time as the EU implements the WTO rulings or offers a satisfactory compensation package on an interim basis pending implementation of the WTO rulings.

As of March 2001, the European Union has still not implemented the WTO rulings and Canada's retaliation remains in effect. Canada's objective remains open access to the EU market for Canadian beef. For more information, *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-e.asp#Hormones*

Canada-EU Veterinary Agreement

On December 17, 1998, Canada and the European Union signed a Veterinary Agreement governing trade in live animal products, fish and fish products. The agreement establishes a mechanism for achieving recognition of equivalent sanitary measures between Canada and the European Union aimed at improving bilateral trade. A Joint Management Committee (JMC) has been established to implement the agreement.

A second meeting of the JMC was held in Halifax in October 2000. There was agreement to continue joint work by developing a list of commodities which reflect shared priorities and for which an agreed approach to equivalency can be undertaken. Agreement was also reached on ways to move ahead to improve the exchange of information and notifications. As future work, it was agreed, as a matter of priority, to establish three technical working groups to focus on audit/verification, information exchange/notification and equivalency.

Seed Potatoes

A derogation from EU phytosanitary requirements is required for continued access to the European Union for Canadian seed potatoes. The particular pests of concern are bacterial ring rot (BRR) and potato spindle tuber viroid (PSTV).

Traditionally, an annual derogation had been granted based on requirements that Canada conduct stringent laboratory testing and certification of disease-free zones in Prince Edward Island and New Brunswick for all exports to the European Union.

In September 1999, the EU Standing Plant Health Committee approved a three-year derogation for Canadian seed potatoes. The European Union published its Decision in November 1999 which authorises four Member States (Italy, Portugal, Greece, Spain) to import seed potatoes originating from Canada for the next three-year seed-potato marketing season or shipping periods (January 15, 2000 to March 31, 2000; December 1, 2000 to March 31, 2001; and again December 1, 2001 to March 31, 2002). Historically, Italy and Portugal are the only Member States who take advantage of the derogation. For the January-March 2000 shipping period, Portugal was the only Member State to use the derogation and imported 282 tonnes from Prince Edward Island. Italy missed the shipping season for the January-March 2000 shipping period as it was late in implementing the Commission Decision in time.

Other Issues

Government Procurement

Canadian suppliers still do not have access to EU markets in a number of sectors, including telecommunications equipment and services, transportation equipment and electric utilities. Particular barriers that serve to restrict access include standards, certification, qualification and local-content requirements. Canada is addressing these issues with the European Union in the WTO Government Procurement Working Group to further reduce or eliminate tariff and non-tariff barriers.

Telecommunications

Canadian companies have benefited from the ongoing liberalisation of EU telecommunications regulatory frameworks. We are following with interest the process of unbundling local loops in the European Union, including costs, transparency and timeliness. Some problems have, however, been identified. In Germany, high up-front licensing costs, under review by German courts, are a concern for Canadian companies, and efforts by Deutsche Telekom to have the Berlin market receive special consideration for the setting of interconnection rates would, if successful, create an unwelcome precedent.

European Free Trade Association (EFTA)

The government announced the launch of free trade negotiations with the EFTA countries on October 9, 1998. The European Free Trade Association (EFTA) comprises Iceland, Norway, Switzerland and Liechtenstein. In 2000, Canada exported $1.3 billion worth of goods and imported goods valued at $5.9 billion from the region. Foreign direct investment from EFTA members into Canada in 1999 stood at $4.6 billion and was concentrated in natural resource-based industries.

The free trade agreement is expected to focus primarily on industrial tariff elimination, with some liberalization for agriculture and new co-operation in trade facilitation and competition policy. It will not include new commitments in the areas of services, investment or intellectual property.

Agreement has been reached on most issues. The issue of the treatment of ships and offshore vessels and platforms used in oil and gas production has not been yet resolved.

Mutual Recognition Agreement (MRA)

A mutual recognition agreement facilitates trade in regulated products by allowing manufacturers in the exporting Party to complete in their home territory the testing, inspection and certification requirements. Canada signed in July 2000, three bilateral agreements (in one document) between Iceland, Liechtenstein and Norway on Mutual Recognition of Conformity Assessment of certain regulated products. The sectors covered are telecommunications and information technology equipment; electrical safety; electro-magnetic interference; medical devices and Good Manufacturing Practices for pharmaceuticals and recreational craft. It is anticipated that the confidence building periods provided for under the MRAs will commence in early 2001.These MRAs complement the Canada-EC MRA and the Canada-Switzerland mutual recognition agreement.

RUSSIAN FEDERATION

Overview

The financial crisis in 1998 resulted in a drastic decline in Canada's goods exports to the Russian Federation from $379 million in 1997 to $199 million in 2000. Imports of goods from Russia to Canada totalled $666 million in 2000, a slight increase from $607 million in 1999. Many Canadian exporters have scaled back their activities in Russia, adopting a "wait and see" attitude, but with signs of an economic upturn there is evidence of renewed interest in this market. In 1999, the value of Canadian direct investment in Russia was estimated at some $1.25 billion, principally in the mining and oil and gas sectors, and to a lesser extent, in food services and high technology.

Under the new Administration, the Russian economy is showing signs of continued recovery, although the pace of structural reform remains relatively slow. Russia will continue to be a key strategic market for Canadian resource extraction, agri-food and the housing/construction materials sectors. The Canadian government is working to improve access to this important emerging market along three main tracks: through the bilateral Intergovernmental Economic Commission (IEC); accession negotiations on Russia's entry into the World Trade Organization; and negotiation of a new Foreign Investment Protection Agreement.

Bilateral Trade

The Canada-Russia Intergovernmental Economic Commission (IEC) was established in 1995 with a mandate to identify and resolve trade and investment irritants and obstacles that Canadian and Russian companies face in each other's markets. It met most recently in Moscow in June 2000, and the Canadian delegation was led by the Minister for International Trade, the Honourable Pierre Pettigrew. Sectoral working groups (focussing on oil and gas, agriculture, housing and construction, mining and the Arctic and the North) work to enhance opportunities and market access for Canadian traders and investors. Also under consideration are proposals to organize ad hoc IEC events for the forestry, aerospace and telecommunications sectors, and to promote closer economic relations between western Canada and the Russian Far East.

Canadian exporters face a multitude of product testing and certification standards before their products can enter the Russian Federation. Different products frequently require multiple certificates of conformity (e.g. fire, health, occupational safety), each issued by different, and sometimes competing, Russian regulatory authorities. Published information on these regulatory requirements is often difficult to obtain. Inconsistent application of customs procedures and lack of transparency on changes in duties, rules, export tariffs and licences also pose difficulties for Canadian exporters and investors.

Through the Intergovernmental Economic Commission and other bilateral initiatives, including technical co-operation, Canada is promoting reforms to the Russian tax code; dispute settlement and contract enforcement procedures; and policy frameworks for resource development. We have also pressed for the removal of numerous administrative barriers to trade and investment and for uniformity in the application and enforcement of laws and regulations.

WTO Accession

The Russian Federation applied to join the World Trade Organization in 1993. Canada is a member of the WTO Working Party charged with examining Russia's application and is holding bilateral discussions with the Russian Federation to advance the accession. In a joint statement issued by Prime Minister Chrétien and President Putin in December 2000, Canada and the Russian Federation reaffirmed their commitment to interact actively on the issues related to Russia's accession to the World Trade Organization.

Canada has underlined its support for Russia's eventual membership in the World Trade Organization on commercially viable terms generally applicable to newly acceding Members. Russia's membership in the World Trade Organization will give Canadian traders and investors enhanced and more predictable access to this important market. It will also help to consolidate the economic transition process in the Russian Federation and will strengthen the multilateral trading system. Although much has been achieved in recent years, Russia has a great deal of work to do to bring its trade and economic system up to WTO standards. Canada will continue to press for increased transparency as well as for more open, secure and non-discriminatory market access for Canadian providers of goods and services.

The Russian Federation presented its initial tariff offer in February 1998. In June 1998, Canada initiated bilateral discussions in Moscow leading to two revised offers from Russia in 2000. Further progress was made, primarily on industrial tariffs, during two recent bilateral discussions held in October and December 2000. A revised tariff offer was provided in February 2001. Bilateral discussions are continuing on an accelerated basis. Canada is seeking tariff concessions on products of current and future export interest to Canadian suppliers such as oil and gas equipment, agricultural and agri-food products, fish and fish products, vehicles, aircraft and telecommunications equipment. Canada will, among other things, look to Russia to bind all of its tariffs at or below currently applied rates, to join various zero-for-zero initiatives agreed in the World Trade Organization and to provide non-discriminatory access, for example, in the oilseeds sector.

The Russian Federation presented an initial services offer in October, 1999. In May 2000, Canada initiated bilateral discussions on services in Geneva. A subsequent meeting was held in December 2000, and Russia submitted a revised services offer in February 2001. Canada is seeking from Russia binding commitments relating to the temporary movement of natural persons and the establishment of commercial presence. Canada has particular interests in the areas of professional and other services, including computer and related services, basic and enhanced telecommunications, financial services, construction services, environmental services and transport services. Canada is also looking for the removal of restrictions and discriminatory measures for the cross-border, consumption-abroad and commercial-presence modes in these sectors.

Investment

The protection of Canadian investment in Russia remains a priority for Canada. Canada has a significant interest in Russia, particularly in the mining and oil and gas sectors. Natural resource development and other forms of infrastructure, services and industrial development are key areas of potential interest for Canadian investors.

While the encouragement of foreign investment is a stated priority of the Russian government, there have been difficulties creating a stable, attractive investment climate. Current concerns for investors in the Russian Federation include: poor corporate governance; taxation levels; the complexity and uncertainty concerning domestic legislation; and a lack of effective recourse through the judicial system in order to resolve investment disputes.

The existing Foreign Investment Protection Agreement (FIPA) signed between Canada and the USSR in 1989 provides limited protection for Canadian investors compared to more recent NAFTA-style investment agreements. Negotiations were initiated in January 1998 and are continuing with the aim of developing a new and enhanced FIPA to improve conditions for increased Canadian investment.

Ukraine

Overview

Canada-Ukraine bilateral trade was below potential at only $148 million in 2000, with Ukraine running a surplus of $98 million. In 1999, Canadian investment in Ukraine was approximately $150 million concentrated in the following sectors: energy, construction and agri-food. There are roughly forty Canadian firms actively pursuing business opportunities in Ukraine half of which maintain a presence in the country.

The Canadian government is working to improve access to the Ukrainian market and expand bilateral trade and investment through WTO accession negotiations with Ukraine and the bilateral Intergovernmental Economic Commission.

WTO Accession

Ukraine applied to join the WTO in 1993. Since then, Canada has focussed on the need for more open, secure, and non-discriminatory market access for Canadian exports of goods and services. In 2000, Canada's Ambassador to the World Trade Organization, the Honourable Sergio Marchi, was chosen by WTO Members as the Chair of the Ukraine Working Party (WP).

At the last Working Party meeting on July 12, 2000 substantial progress was made in several areas, and in November 2000, Ukraine provided legislative action plans, replies to questions, and updated information on several sectors and a range of trade policies. While the July 12 meeting marked an important step in advancing Ukraine's accession to the World Trade Organization, significant work remains to complete the process, particularly in areas such as technical barriers to trade, sanitary and phytosanitary issues, intellectual property rights, and customs procedures.

In 1997, as part of the accession process, Canada initiated bilateral market access negotiations with Ukraine on goods and services. After a slow start to the negotiations, solid progress was made during the bilateral negotiations in July and December 2000 in areas such as agriculture, fish and fish products, industrial products, and services. Canada is continuing these bilateral negotiations in 2001. Canada is seeking lower tariff levels and the removal of non-tariff barriers on several products of direct export interest to Canadian firms. Canada is also seeking commitments from Ukraine in key services areas, including telecommunications and financial services. Given Ukraine's renewed vigour in 2000 to accede to the World Trade Organization, Canada is optimistic about making further substantial progress on Ukraine's accession in 2001 on both the multilateral and bilateral fronts.

The Centre for Trade Policy and Law (CTPL) of Ottawa and Carleton Universities is working with the Ukrainian Ministry of Economy to build Ukraine's capacity to participate effectively in the accession process and to implement their WTO obligations. The "Trade Policy Capacity Building" project involves three areas: (1) technical assistance on international trade issues to address short-term needs in accession to the World Trade Organization; (2) institutional capacity building by developing a Ukrainian Centre Patterned after CTPL Ottawa to meet longer-term needs of both the government and the private sector; and (3) an internship program for graduate students of international trade.

6. *Opening Doors to Asia Pacific*

Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC)

Since its inception in 1989, APEC's trade agenda has evolved in response to developments in world trade. APEC Ministers and Leaders will continue to act as an informal caucus in support of strengthening the multilateral trading system. In the declaration that came out of the latest APEC Economic Leaders' Meeting (AELM) held in Bandar Seri Begawan, Brunei Darussalam, in November 2000, Leaders called for an early launch of a new WTO round for the benefit of all WTO Members, particularly least-developed and developing economies. Leaders agreed that a balanced and sufficiently broad-based agenda that responds to the interests and concerns of all WTO Members should be formulated and finalized as soon as possible in 2001 and that a new round should be launched in 2001.

Leaders also called for meaningful progress to be made in the WTO agriculture and services negotiations currently under way. They also instructed Ministers to continue preparing the new round with work on industrial tariffs and reaffirmed their commitment to the moratorium on the imposition of customs duties on electronic transmissions until the next WTO Ministerial Meeting. To increase momentum toward the launch of a new round, Leaders also welcomed the early implementation of a strategic APEC plan on building capacity of APEC developing economies to implement WTO agreements.

Leaders also recognized the need to prepare economies to use technology as a means of achieving the benefits of globalization, and announced the implementation of a policy framework to enable people in all APEC economies to have individual or community-based access to information and services offered by the Internet by 2010. Leaders also announced a wide-ranging action agenda for the new economy that outlines programs that will help our economies use advances in information technology to boost productivity and stimulate growth and extend services to the whole community.

While rule-making and liberalization in future WTO negotiations will be the key means by which APEC member economies will progress toward the goal of free and open trade and investment by 2010/2020, APEC leaders are supportive of the pursuit of WTO-consistent bilateral or regional free trade agreements as an additional way to reach this goal.

The Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) will focus on strengthening its work in the area of trade facilitation. A 1997 APEC study concluded that current commitments by member economies to facilitate intra-APEC trade will have a greater impact on reducing costs and increasing gross domestic product than their current commitments to liberalize trade. A recent 1999 study concluded that APEC trade-facilitation commitments could expand the region's GDP by up to US$46 billion, whereas liberalization commitments could contribute to GDP expansion by up to US$29 billion.

The areas of trade facilitation on which APEC is actively working include standards and conformance, customs procedures, business mobility and electronic commerce. This ongoing work in trade facilitation will continue to make regional trade easier and less costly. It will improve the stability and predictability of the business environment and generate new opportunities for networking and partnerships. Canada was very active on the trade facilitation front within APEC in 2000, bringing together experts from all across APEC to consider the benefits of looking at trade facilitation in an integrated manner.

APEC results in 2000

- Developed and implemented the Electronic Individual Action Plan (E-IAP) system, using web-based technology to make Individual Action Plan (IAPs) much more accessible and useful to business.
- Launched the BizAPEC.com Web site, providing a wide range of useful information resources for business.
- Launched a Chemical Dialogue.
- Endorsed a strategic plan to build capacity in APEC to implement WTO agreements.
- Developed a "Road Map" for strengthening markets.
- Completed the APEC Policy Framework for work on services.
- Developed Principles and Features of Good Practice for Technical Regulations and Information Notes.
- Developed an assessment/evaluation approach to measure the implementation of the Sub-Committee on Customs Procedures Collective Action Plans.
- Developed a Program of Implementation Facilitation to assist APEC member economies to implement agreed energy initiatives.
- Developed a general policy framework for co-operation on energy efficiency standards, and a mechanism to facilitate the implementation of a product-by-product approach to the greater alignment of energy performance test procedures.
- Adopted APEC Principles of Interconnection.
- Adopted APEC Principles on International Charging Arrangements for Internet Services of Interconnection.
- Completed the project on "Implementation of the WTO Agreement on Basic Telecommunications" designed to assist APEC member economies with implementations issues related to the Agreement.
- Adopted the APEC Tourism Charter.
- Produced a report on "APEC economies beyond the Asian Crisis", which examines and identifies the long-term implications of the Asian Financial Crisis on APEC economies and their prospects for future growth.
- Completed a project on "Towards a Knowledge-based Economy in APEC", which promotes the use of knowledge as a factor of production, and develops cooperative action for member economies.

In 2001, Canada will continue its efforts to develop a comprehensive initiative to strengthen trade facilitation in APEC, consistent with the direction provided by APEC leaders in Brunei Darussalam, and aiming to expand opportunities for Canadian business in the region. Canada will also continue to push for APEC to address the various areas of trade facilitation in an integrated way, with a view of identifying cross-cutting synergies. In addition, Canada will continue to strengthen APEC's policy dialogue and capacity-building in the area of social policy and structural adjustment. Canada plans to continue to promote meaningful public engagement in APEC, including through dialogue with civil society organizations, in order to build popular support for the economic reforms needed to sustain regional growth and prosperity. Canada will also be working to develop a much more effective strategy for human resources development within APEC.

All APEC documents are available on the Internet at *www.apecsec.org.sg*

Canada's own APEC Web site is located at this address *www.dfait-maeci.gc.ca/canada-apec*

JAPAN

Overview

Japan is Canada's third-largest trading partner (after the United States and the European Union), with 2.2 percent of total exports, and is the third-largest source of foreign direct investment in Canada. Canada is a leading supplier to Japan of a number of key products, such as lumber, pulp and paper, minerals, meat, fish, grains and oilseeds, and prefabricated housing. While resource-based exports continue to represent a significant component of our trading relationship, Canada is also becoming an increasingly important source of a range of sophisticated, value-added technology-driven products and services imported by Japan. Aircraft, software, telecommunications equipment, resource and environmental products and services are all entering Japan at a faster rate than before. Japan is also a major source of portfolio investment in Canada, and Canadian direct investment in Japan continues to respond favourably to deregulation and market opportunities in the Japanese economy.

In 2000, Canada's total merchandise trade with Japan increased 9.2 percent over the same period in 1999 and amounted to $25.6 billion. After a period of declining exports to Japan in the late 1990s, last year marked an encouraging change with Canadian exports increasing by 7 percent to $9 billion. Imports from Japan continued to grow and in 2000 increased 10.4 percent to $16.6 billion. Canada exported $1.5 billion in services and imported $1.6 billion in 2000. In the light of slowing but steady recovery from the economic recession, the long-term trend in Japan is toward a growing demand for cost-competitive and innovative imports, which represents a significant market opportunity for Canadian exporters.

Through Canada's *Action Plan for Japan*, business and all levels of government are co-operating to take advantage of market opportunities in five key sectors: agri-food and fisheries; tourism; information technology; building products; and health care/medical devices. The action plan also draws attention to new opportunities that have been created in the Japanese market through continuing structural economic change, regulatory reform and changing consumer tastes – opportunities in sectors such as the environment, space, new energy technologies and electricity and education. The action plan alerts Canadian industry to changing market conditions in Japan and encourages them to adapt their products to the Japanese market.

In support of efforts to "re-brand" Canada in Japan as a technologically sophisticated society and to encourage a diversification of our traditional commodities-based trade relationship, the 1999 Team Canada trade mission to Japan emphasized the strengths of Canada's high-technology sectors. These efforts have begun to bear fruit with signs of increased business activity, especially in the high tech sectors. Some two dozen Canadian information technology firms have opened up offices in Japan in the last two years and the share of manufactured goods and value-added services exports to Japan continues to increase.

Building on momentum generated by the Team Canada mission, the Department of Foreign Affairs and International Trade, along with the provincial and territorial governments and with the support of the Japan External Trade Organization (JETRO), has undertaken a series of promotional activities and seminars. Starting with 15 promotional seminars across Canada, including a media tour, these activities have centred around the theme of promoting the "Canada Brand" – an ongoing initiative to update Canada's image in Japan.

Another example of such activities was the creation of a Japanese language Web site that offers a wealth of material on Canada's commercial capabilities in all our priority sectors, as well as information on the wide range of Embassy services. Another was the high-tech symposium held at our Canadian missions in Tokyo and Osaka; this five-day trade promotion event included 26 Canadian companies and attracted the participation of some 1,000 Japanese high-tech companies. In addition, responding to an overwhelming Japanese interest in Canada's high-tech sector, JETRO Chairman Hatakeyama led a business matchmaking "Team Japan IT Mission" to Canada in October 2000.

A few weeks later, the fourth Kansai Canada-West Business Forum in Kyoto attracted over 110 Canadian and 150 Japanese businesses, academia and government leaders for two days of information technology-related speeches, seminars and matchmaking sessions. Concurrent medical, environmental and wireless technology missions made contact with 600 potential partners in Tokyo, Nagoya, and Kyoto.

In order to continue to exploit the opportunities opening up in the various regions of Japan, the regional program was strengthened by the opening of the Trade Section of the Honorary Consulate in Hiroshima in September 2000. The appointment of a commercial officer to the trade section will allow the new office to seek increased opportunities for Canadian and local companies to forge new business relationships, especially small and medium-sized companies.

Further reinforcing our efforts, a Think Canada 2001 festival comprising over 140 events will be held from April through July 2001. This celebration will feature a series of cultural, trade, people-to-people, peace and security, and educational events to take place across Japan. The events will highlight our culture, our technologies, our traditional strengths, and our role in the world in terms of peace and security and environmental management.

Managing the Relationship

Canada and Japan continue to promote trade development and economic co-operation under the 1976 Framework for Economic Cooperation and the Joint Communiqué announced during the 1999 Team Canada mission led by Prime Minister Chrétien. The Joint Communiqué reaffirmed the intention of the two governments to advance regulatory co-operation with a view to facilitating trade in regulated products. It also welcomed the interest expressed by the private sector to undertake a study of bilateral trade and investment opportunities.

While trade policy meetings provide a comprehensive view of the trade and economic relationship, they are complemented by regular issue-specific talks conducted by government departments and agencies in Canada and Japan, in such sectors as telecommunications, culture, building product standards, environment, tourism, air services, oilseeds and transportation, to note a few. This range of themes is indicative of the breadth of our trade and economic relationship with Japan. In 2000, Canada and Japan initiated a review of the bilateral consultative mechanisms to find ways to strengthen their role in expanding our trade and investment flows.

Regulatory co-operation between Canada and Japan also continues to advance on many fronts, both multilaterally and bilaterally. Canada will continue efforts to extend co-operation in areas like biotechnology, competition policy, customs administration and in particular, will continue discussions between health authorities on the observation of inspections and the possibility of mutual recognition on pharmaceutical good manufacturing practices.

Canada welcomes and encourages private-sector initiatives to improve trade relations, including, the annual Canada-Japan Forum, last held in Tokyo in October 2000, and the annual conference of the Canada-Japan Business Committee (CJBC). At its last conference in Tokyo in May 2000, the CJBC called for "concrete steps toward a Japan-Canada Free Trade Agreement" and proposed the creation of task forces in both countries to study such prospects. This recommendation parallelled the findings of several private-sector studies and reports that Canada and Japan were falling short of realizing the full potential of their relationship. The Canadian and Japanese business communities are, therefore, carrying out an analysis of trade and investment opportunities. Following up on these studies and efforts, the Canadian and Japanese governments, in consultation with the private sector, are also undertaking research and analysis in consideration of ways to enhance our trade and economic relationship.

Market Access Results in 2000

- Entry into force of the Protocol amending the 1986 Convention between Canada and Japan for the avoidance of double taxation and the prevention of fiscal evasion with respect to taxes on income.
- Japan implemented a revised Japan Agricultural Standards (JAS) Law allowing foreign organizations to obtain Registered Certification Organization and Registered Grading Organization status provided the foreign country was deemed to have an equivalent system of conformity assessment. In March 2001, Japan recognized Canada's system of conformity assessment for wood products as equivalent to the Japanese system under the JAS Law.

- An agreement reached between Canadian and Japanese officials allows for the export of Canadian live oysters to Japan.
- Regulatory reform and restructuring of Japan's telecommunication services sector resulted in a modest reduction of interconnection rates.
- Japan replaced the system of building product testing and approval based on Section 38 of the Building Standards Law (BSL) with a system allowing for foreign recognized evaluation bodies and foreign recognized approval bodies.
- Japan continued to move toward increased adoption of international (ISO) standards for building products.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- continue to press for reduction of duties applied to vegetable oils (particularly canola), processed foods, forest products (spruce-pine-fir lumber, softwood plywood, laminated veneer lumber, oriented strand board and laminated beams), red meats, fish, non-ferrous metals and leather footwear;
- continue to press for the elimination of specific technical and regulatory barriers in Japan to facilitate Canadian exports in such priority sectors as agri-food, building products, and services;
- continued participation in Japan's official consultation process and identification of domestic regulatory impediments that limit economic growth or add unnecessary costs to business and consumers, especially through the identification of regulations and standards which vary from international norms so as to require extensive additional testing and documentation (e.g. Japan Industrial Standards for plastic resins);
- Canada will continue to seek an agreement on Totalization and Social Security with a view to reducing costs of social security contributions and helping to protect the pension rights of employees in both countries; and
- regulators will continue to extend co-operation in areas such as pharmaceuticals, biotechnology, and competition policy, and will continue to welcome further regulatory co-operation in such areas as medical devices, customs procedures, and food.

Improving Access for Trade in Goods

Agri-food, Fish and Beverage Products

Japan is the world's largest net importer of agri-food, fish and beverage products. In 2000, Canadian agri-food and fish exports to Japan amounted to $2.6 billion. Canada seeks further access to this important market and has concerns with Japanese measures regarding tariffs, safeguards, labelling of food derived from Genetically Modified Organisms, and import requirements regarding plant health. In many cases, Japan maintains that its policies conform to the commitments made at the Uruguay Round of negotiations and that any further tariff reduction or market access concessions will be considered in the context of WTO negotiations.

Live Oyster Exports

In response to a specific request from oyster producers in British Columbia, on July 6, 2000, officials from the Canadian Food Inspection Agency and the Japanese Ministry of Health and Welfare reached an agreement that allows for the export of live oysters to Japan.

Safeguard Measure on Chilled and Frozen Pork

Canada remains concerned about the Japanese snapback safeguard measure on pork in the form of an increased minimum import price. Since it was first triggered in 1995, the snapback safeguard has been of significant concern to the Canadian pork sector. As currently administered, this measure creates considerable uncertainty for Canadian suppliers and Japanese importers. Canada is seeking a resolution that addresses the concerns of both exporters and importers in eliminating the negative market impacts of the snapback safeguard. This will be a priority in the WTO agriculture negotiations.

Tariffs on Canola Oil

Japan's duties on imported cooking oils are applied on a specific rate basis, i.e. a certain number of yen per kilogram. As a result of the Uruguay Round Multilateral Trade Negotiations, the specific duties for these products have decreased in Japan. As *ad valorem* equivalents (AVEs) of specific duties are inversely related to import prices (i.e. when import prices fall, the *ad valorem* equivalents rise, and vice

versa), specific duties progressively cushion domestic producers against competition from lower-priced imports, thereby counteracting cuts in specific duty rates. For example, due to the low product prices experienced in 2000, the *ad valorem* equivalents of specific rates on canola oil have ranged from 23 percent to 28 percent. These high tariffs are designed to protect Japan's domestic oil-crushing industry and other related products such as margarine. Canada will seek the maximum negotiable reduction in these high tariffs in the WTO agriculture negotiations.

Labelling of Food Products Containing Genetically Modified Organisms (GMOs)

As of April 1, 2001, Japan is requiring mandatory labelling and import notification for foods containing organisms derived from biotechnology. The requirements apply to crops and food products containing genetically modified organisms which have been previously approved by the Ministry of Health and Welfare. In the case of processed foods, the requirements apply only to ingredients that are among the top three by weight and account for 5 percent or more of the content, also by weight. Foods for which it is not possible scientifically to measure the presence of genetically modified organisms are to be exempted (e.g. canola oil).

The potential impacts of this measure are not fully evident at this time. Many issues remain to be determined, including the scope of the labelling scheme, the extent to which it will be exercised on new products, and whether or not it will be expanded to include other GM crops. Canada has raised concerns about Japan's approach to mandatory labelling of a non-product related production and processing method (for example, in the insistence on a so-called "identity-preserved"system), both bilaterally and in the WTO Committee on Technical Barriers to Trade. Canada will continue to follow this issue closely so that access for Canadian foodstuffs is preserved.

Fish Feed in Airtight Containers

The Japanese customs tariff allows duty-free importation for fish and other animal feed imported in "airtight container not more that 10kg each". Larger containers and those considered not to be "airtight" are subject to a duty of 36 yen/kg (reduced from 40 yen/kg on April 1, 2000). Canada contends that an overly restrictive definition of "airtight" is being employed, which needlessly subjects imports to the tariff.

Greenhouse Peppers

The Canadian greenhouse vegetable industry, specifically in British Columbia, is developing markets for its products in Japan but has been unable to gain access for greenhouse peppers. In November 2000, Canadian Food Inspection Agency provided Japanese officials with data to substantiate Canada's claim that the pest of concern has never been referenced to have occurred in British Columbia. This further supports Canada's position that the province of British Columbia has a pest-free area status as per the International Plant Protection Convention standards.

Hay

In December 1998, Japan approved an import protocol for fumigated hay from Canada. Japan's concern is the introduction of the Hessian fly, which is also a pest of rice. The Canadian hay industry wants to pursue the approval of a heat-treatment protocol, which is deemed to be more economical than fumigation. In early 2000, Canadian Food Inspection Agency presented Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MoAFF) with test results of the heat treatment protocol. Upon review, in June 2000, Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries technical experts requested further test data. In November 2000, Canadian Food Inspection Agency officials in conjunction with the Scientific Committee of the Canadian Hay Association, provided Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries with the requested information. MoAFF officials have been invited to observe the new heat treatment, after a commercial trial scheduled to take place in early 2001.

Live Breeding Cattle

In September 2000, the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries proposed revisions of the animal health requirements for the export of live animals to Japan, with an implementation date scheduled for December 2000. Given the very stringent requirements of the proposed revisions, in November 2000, Canadian Food Inspection Agency

notified the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries that Canada would not be able to certify breeding cattle for export to Japan under the proposed conditions. The United States and Australia also notified Japan of similar concerns. In December 2000, Canada was notified by the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries that they had suspended indefinitely the implementation of these new provisions.

Building Products and Housing

In the last two years, the amendments to the Building Standards Law (BSL) which introduced performance-based (rather than prescriptive) building standards and the implementation of a revised Japan Agricultural Standards Law allowing foreign organizations to obtain Registered Certification Organization and Registered Grading Organization status have been the most notable achievements in Japan's deregulation efforts. However, further liberalization and deregulation are needed in order to benefit both Japanese consumers and Canadian suppliers of wooden building materials. To this end, Canada and Japan continue their co-operation through mutual recognition of standards, the exchange of test data for building products, and joint reviews of construction methods.

Canada will continue to consult bilaterally with Japan on the revision of its building codes to aid Japan's objective of stimulating improvements in the quality of housing stock and to facilitate Canadian exports of building materials. Specifically, Canada is working to remove further restrictions on wood-frame construction, for example, through revisions to fire codes to ensure that test methods and test criteria are transparent and to allow foreign organizations to become recognized Evaluation Bodies and Approval Bodies under the new Housing Quality Assurance Act. Canada also urges Japan to remove the prescriptive size limitations from the Building Standards Law and move toward internationally-accepted administrative processes related to fire and international standards for fire tests.

Registered Certification Organizations (RCO) and Registered Grading Organizations (RGO)

In June 2000, Japan implemented a revised Japan Agricultural Standards (JAS) Law allowing foreign organizations to obtain RCO and RGO status provided the foreign country was deemed to have an equivalent conformity assessment system. Once approved, foreign RCOs/RGOs would be able to inspect and apply the JAS stamp to products meeting the JAS standard. In 2000, Canada applied to the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MoAFF) to confirm "equivalency" for wood products. After extensive consultation, Canada was granted equivalency for wood products in March 2001, thereby allowing Canadian organizations to gain RGO/RCO status and improving market access for wood products.

Tariffs on Spruce-Pine-Fir Lumber

Japan's system of tariff classification distinguishes between the species and dimensions of lumber, regardless of its end use. As a consequence, spruce-pine-fir (SPF) imports, key building components, are subject to duties ranging from 4.8 percent to 6 percent whereas hemlock imported for the same purpose enters duty free. The spruce-pine-fir tariffs are a high priority for Canada, and will be pursued, including in any new WTO multilateral trade negotiations.

Restrictions on Three-Storey Wood Frame Construction

Although three-storey wood frame construction is now allowed in quasi-fire protection zones (QFP), it is restricted to a maximum of only 1,500 square metres, requires severe property line setbacks and requires limiting distance calculations for exterior wall openings. These restrictions severely limit the use of three-storey wood construction in quasi-fire protection. There is also a size limit of 3,000 square metres for non-QFP and wood cannot be used in the construction of special buildings like hotels.

One of the main obstacles to reform resides in Japan's approach to fire codes. The majority of fire performance codes and standards have not been affected by the amendments to the Building Standards Law (BSL). As a result, many aspects of the Building Standards Law relating to fire remain prescriptive, limiting wood construction and rendering wood-frame buildings less economical. Given new building designs, fire prevention and fire-fighting techniques, Canada continues to press Japan that the Building Standards Law as it relates to fire, property line setbacks, and limiting distance calculations should move to performance-based standards.

Revision of Japan Agricultural Standards (JAS) for Building Products

Under the Japan Agricultural Standards (JAS) system specific standards are now reviewed on a 5 year cyclical basis. Canada continues to work with Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries in various technical forums to provide data to assist in the revision of standards related to building products (i.e. structural sawn lumber, machine-stress related lumber, glue-laminated lumber, panel products, etc.) to reflect Canadian test methodology and international standards. These data would include, for example, thickness tolerances on oriented strand board, test data with respect to knot and wane, formaldehyde emissions tests, and others. Canada also continues to press for acceptance of a performance-based approach in JAS standards.

Performance Requirements for Lumber for Traditional Housing

Canada is working to ensure that performance criteria being developed for traditional zairai housing in Japan should not be based solely on the use of tsugi lumber, but rather should recognize the characteristics of other species (e.g. hemlock).

Housing Quality Assurance (HQA) Act

The Housing Quality Assurance (HQA) Act introduces a mandatory ten-year warranty system and a voluntary housing performance indication system for new housing. Canada is encouraging Japan to allow for foreign testing organizations to test performance characteristics and is seeking to ensure that the requirements, and the process for attaining the requisite proof of performance, are not so onerous as to discourage small and medium-sized enterprises from competing in the Japanese market. Canada also continues to urge the Japanese government to accept international approaches to test methods in this regard.

OTHER PRODUCTS

Smokeless Powder Fuel

Canada also has concerns regarding the classification of smokeless powder fuel, imported by Japan from Quebec since 1991, and used primarily as a propellant for fireworks. The United Nations classifies smokeless powder fuel under 1.3C (defining a "minor" hazard), whereas Japan classifies it, like black powder, under 1.1A, (a "mass explosion hazard"), resulting in significantly greater problems in importing, storing, distributing, inspection and testing for degradation, as well as selling this product. Canada will continue to seek clarification from Japanese authorities as to why smokeless powder fuel is subject to a more dangerous classification in Japan than elsewhere.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

As an number of international firms doing business in Japan continues to rise, there is an increasing focus on the regulatory and other non-tariff barriers that may be impeding the development of business in underdeveloped areas of the Japanese economy, particularly in services. In those areas where there has been regulatory reform, notably financial services and telecommunications, there has been significant business development. Canada continues to point out areas where further regulatory reform would have similar stimulative effects.

Telecommunications Services

The Japanese market for telecommunications services has seen a significant opening to foreign companies. All restrictions on foreign investment in the telecommunications sector, except in Nippon Telegraph and Telephone (NTT) Corporation, have been lifted. Canada continues to monitor Japanese implementation of GATS commitments for basic telecommunications services and is encouraged by Japan's move to reduce the interconnection rates for foreign carriers to NTT's local and long distance networks.

Several concerns however have been flagged by Canadian companies with respect to: ability of new entrants to access the network; reporting procedures required of new entrants by the Ministry of Public Management, Home Affairs, Posts and Telecommunications; regulation of dominant carriers (the long distance service provider NTT Communications, NTT West and NTT East in the local communication market, and NTT DoCoMo in the wireless market); and the ability of new entrants to build new networks – this could be improved by ensuring fair access (including rights of way) to land

and facilities owned or controlled by utilities and facilitating construction and expansion of infrastructure over public land and facilities. Canada urges Japan to continue to lower the interconnection rates by adopting a Long-Run Incremental Cost (LRIC) system, a pro-competitive methodology for interconnection fees. Canada is also concerned about the independence of the regulator and is monitoring any changes in its role as a result of the former Ministry of Posts and Telecommunications becoming part of the larger general-affairs ministry with the implementation of administrative reform on January 6, 2001.

Financial Services

Japan's financial sector, as a result of ongoing substantial reform through deregulation and restructuring, offers enhanced opportunities for Canadian financial services companies. The elimination of fixed securities commissions in the fall of 1999, in combination with the introduction of internet trading technology, has produced an enormous growth of interest in on-line trading. Relevant developments in the financial sector in 2000 include: efforts to reduce non-performing loans in the banking system; the establishment of a new Financial Services Agency (FSA), which combines both policy and supervisory responsibilities; a new Insurance Business Law (as of June 1, 2000), and legislation under development on deposit insurance. Further efforts at reform and deregulation will lead to a more efficient and sound financial system.

The level of transparency in Japan's financial sector is still a concern. While accounting standards are improving, through moves to mark-to-market accounting and Generally Accepted Accounting Principles standards, further progress can be made, for example, in accounting standards of life insurers. In addition, foreign financial institutions should be consulted systematically on regulatory changes proposed by either the Financial Services Agency or industry associations. Moreover, while recent improvements away from the previous "administrative guidance" approach are welcome, the Financial Services Agency should take greater steps to regulate in a transparent way; the implementation of the "no-action letter" system will promote such a development.

Japan's financial sector is dominated by the banks. The government has taken steps to diversify financial intermediation by adopting measures to create a level-playing field between banks, insurance companies, and securities and investment advisory companies. To the extent that Japan is able to foster a retail investor culture this will increase the efficiency and transparency of the financial system. The Japanese authorities should adopt measures which will strengthen the role of individual retail investors by, for example, introducing tax-advantaged defined contribution pension plans, and eliminating the requirement that a client must physically receive a prospectus before a trade can be confirmed.

Specific concerns in the financial services market have been flagged by Canadian companies with respect to: the need to cease government loan guarantees to incite credit risk pricing in the industry, the need for savings to be shifted from banks to the security market, and a desire to see enhanced protection for foreign investments, including measures that would protect foreign joint venture investors in case of failure of local partners.

Banking

The announcement that the so-called "firewalls" separating operations of financial institutions engaged in more than one financial service (e.g. a bank that conducts both banking and securities activities) will be eased is a positive development, allowing financial groups to centralize certain activities and, thus, benefit from economies of scale. However, Canadian financial institutions are concerned that their relatively small size in Japan means that the added cost of the remaining "firewall" system will pose an undue burden on them. The new rules should be sensitive to smaller institutions' need to contain costs.

Securities and Investment Advisory Companies

Canadian financial institutions see many opportunities in the fund management and brokerage business. But fund registration costs appear to be high compared to other jurisdictions and they could be lowered by further regulatory streamlining. Moreover, the authorities should conduct a fundamental examination of the investment trust disclosure process, to simplify procedures so that they promote the use of electronic delivery.

Insurance

In Japan's insurance market, public sector financial institutions, such as Postal Insurance System (known as Kampo), play an important role. In the light of potential Japanese plans for an expansion of Kampo offerings, Canada considers that public institutions should not be allowed to expand their product lines to compete directly with those being offered by private insurers. Foreign insurance providers should be consulted on any plans for such expansion. Also, public institutions should be made to compete in a manner which does not discriminate against the private sector through, for example, government-backed guarantees.

While recent developments in accounting practices in Japan are welcome, the accounting standards of life insurers should be improved. The current uncertainty within the Japanese public about the health of the life insurance industry can be attributed, in part, to concerns about the true financial health of the companies. The Financial Services Agency should strive for accurate reporting so that the public is fully aware of the relevant safety of their policies. Furthermore, the Financial Services Agency should make clear the level of policyholder protection in the event of a failure.

Legal Services

In the face of globalization, increased merger and acquisition activity, and domestic regulatory reform in Japan, the demand for legal services with expertise in cross-jurisdictional issues to assure due diligence is acute. These services could be provided through the co-operation of Japanese (bengoshi) and foreign lawyers (gaiben), however, due to the restricting structure of specified joint enterprise system, the expertise in Japan is limited and Japan-based businesses often seek services abroad. The Foreign Lawyers Law explicitly forbids partnerships and most joint enterprises between Japanese and foreign lawyers. The exception is a specified joint enterprise system, which allows for such partnerships but limits the scope of their practice to a tightly defined mandate. In addition, foreign lawyers cannot employ Japanese lawyers and are subject to restrictions with respect to the type of advice they are allowed to provide while their Japanese counterparts are not subject to similar limitations. Canada continues to urge Japan to remove restrictions on partnerships and employment between foreign and Japanese lawyers and to abolish current restrictions on the ability of foreign lawyers to provide legal advice on home or third country law for which they are qualified.

INVESTMENT

Japan is the third-largest source (after the United States and the European Union) of foreign direct investment in Canada of $6.3 billion. Over 440 Japanese-affiliated companies established in over 740 locations currently create over 52,000 jobs for Canadians. Japan's relationship with Canada through its foreign direct investment greatly enhances the ability of Canadian industry to compete in the global market place. Canada accounts for a relatively minor portion of Japanese foreign direct investment worldwide at 3.7 percent in 1999, according to Japanese Ministry of Finance figures (up from between 1 percent and 2 percent over the previous ten years). Investment has traditionally been in the resource industries and heavy manufacturing but trends indicate a shift to high technology industries. While large greenfield investments still happen, an increasing number of smaller investments, strategic partnering and joint ventures are taking place. These investment decisions are often decided by Japanese subsidiaries in North America, who are assuming the responsibility which had belonged to the Japanese head offices–reflecting the globalization process of successful Japanese industries.

Canadian foreign direct investment in Japan is lagging behind other OECD countries, although there have been some notable investments in the past two years. Regulatory reform in Japan's financial sector and the shift to consolidated accounting should increase financial transparency and encourage more Canadian investment into Japan. On a prefectural level, a growing interest in attracting foreign investment, especially into high technology areas, has been noted, although to date growth in Canadian foreign direct investment has concentrated in the important urban areas.

Japan imposes few formal restrictions on foreign direct investment and is working to remove or liberalize most of the legal restrictions that apply to specific economic sectors. Prior notification is now required only for investment in certain restricted

sectors. However, the longstanding structural impediments continue to hamper foreign direct investment into Japan. These impediments include a high overall cost structure, bureaucratic discretion, exclusive buyer-supplier networks, a lack of labour mobility, bankruptcy regulations, and a lack of financial transparency which serves to inhibit the establishment and acquisition of businesses.

China and Hong Kong

China

Overview

The People's Republic of China (not including the Hong Kong Special Administrative Region) is Canada's fourth-largest export market. In 2000, Canada's total exports of goods to China reached $3.7 billion, an increase of 39.3 percent over 1999. The total value of imports of goods was $11.3 billion, an increase of 26.4 percent over 1999.

With nearly one quarter of the world's population and a growing middle class, China shows great promise as a consumer market. An increasingly Western lifestyle among the urban middle class, along with a softening of the Chinese government's policies, make this market all the more attractive from a Canadian perspective.

As a component of the regular, high-level contact between the two countries, Canada and China engage in formal consultations to review matters of interest and concern related to economic development, trade and investment. The 16th Joint Economic and Trade Committee, which was convened April 2000 in Ottawa, ensured that Canada was able to register its concerns regarding access to the Chinese market, and to communicate its views on economic development and the importance of transparency and rules-based market economics.

Canada's approach to its relationship with China takes full account China's rapidly growing importance in world affairs. An economic partnership between China and Canada is a key element in supporting long-term relations and encouraging China's further integration in global and regional political and economic institutions.

In February 2001, the Prime Minister led the largest-ever Team Canada mission to China with 600 business delegates and 8 provincial and 3 territorial leaders. The mission raised the profile of Canadian businesses in nine key economic sectors: environmental technologies; agriculture and agri-food; information and communications technologies; education technologies and cultural industries; energy; transportation; mining and minerals; financial services; and medical and health services.

Team Canada's second visit sent a strong message that Canada has a long-term commitment to doing business in China. The presence of the Prime Minister and the provincial and territorial leaders facilitated Canadian businesspeople's access to key economic decision makers in China in three regional markets, and encouraged a more transparent investment and trade environment. The mission ended with $5.7 billion in new deals for Canadian enterprises.

Despite the opportunities that China presents, a number of significant problems and practices impede full Canadian access to the Chinese market. Canadian companies must bear in mind that China consists of a number of distinct regional markets, similar to the United States or the European Union, each operating and evolving in a distinct and sometimes autonomous fashion. Some elements of the former planned economy remain, however, so in certain types of economic activity, or in projects whose scale exceeds a threshold size, the central government continues to play a key and sometimes decisive role.

WTO Accession

In 1986, China announced its intention to rejoin the General Agreement on Tariffs and Trade but was unable to meet membership requirements in time to be included in the launch of the World Trade Organization in 1995. China has since pursued membership in the World Trade Organization. When it comes into force upon China's accession to the World Trade Organization, the Canada-China bilateral agreement of November 1999 will provide for tariff reductions on Canadian priority goods from an average of 12.5 percent to an average of 5.2 percent over a period of two and a half years, affecting Canadian exports that were worth $3.7 billion in 2000.

Following the completion of the bilateral agreement, Canada's priority shifted in 2000 to the Working Party negotiations on China's application. Although no single provision of the Protocol of Accession is considered fixed until all outstanding issues have been resolved, progress was positive and steady during the year as China gained a greater understanding of the implications of WTO membership.

The current Chinese trade regime presents real systemic challenges to Canadian companies. The transparency of regulations and decision-making is poor. The impartiality and independence of judicial bodies that review decisions made by Chinese trade and investment regulators is weak. Commercial laws and regulations are often inconsistently applied from region to region due to the increasingly decentralized nature of administration in China. In 2000, Canada played a leading role in the Working Party to address these concerns in China's Protocol of Accession.

Other, more tangible aspects of China's trade regime have been discussed within the Working Party negotiations in the last year. Many of these relate to Chinese policies that treat foreign and domestic companies differently, which is contrary to the WTO principle of "national treatment" for all commercial entities. For example, Canada continues to push for structural changes to China's system of conformity assessment, under which foreign imports are assessed by a completely different organization than domestic products. Another priority has been improving fairness and transparency in the administration of China's tariff rate quota system.

Canada has also sought commitments from China that it will stop certain subsidy programs that target specific industries and distort markets by enabling Chinese companies to charge lower prices. Similarly, we have focussed on Chinese export subsidies for agricultural products as an unacceptable practice since these could undercut normal prices and unfairly erode the international market share of Canadian exporters.

China represents a potentially huge and growing market for Canadian service-providers. Therefore another Canadian priority in the accession has been to address the transparency and fairness of the different procedures and conditions that foreign service-providers must undergo and meet in order to do business in China. Significant progress has been made during the last year.

Accession to the World Trade Organization is very important for China and has been the subject of intense debates within the country's senior leadership over the past several years. Canada wishes China to be part of the World Trade Organization as soon as possible in order to protect and further our substantial trade and investment interests in that country. However, Canada's priority is to ensure that China enters the World Trade Organization on the right terms and in a manner that respects the integrity of the World Trade Organization and of a transparent, rules-based multilateral trading system.

SPECIFIC MARKET ACCESS CONCERNS

Telecommunications Equipment and Services

Sales of Canadian telecommunications equipment are doing well in China. However, there are some concerns about the process of tendering and procurement in this sector, as the Ministry of Information Industry (MII) has at times publicly requested that purchasers of telecommunications products favour locally produced equipment. There are also indications that exporters may face standards-based regulatory barriers that are not applied to domestically manufactured products.

The increasing commercialization of this sector is encouraging, and declining market dominance by former monopoly or para-monopoly carriers will create new opportunities for foreign equipment suppliers. The recent announcement of the establishment of a third national carrier in an effort to increase competition is a move toward deregulation and liberalization of the sector.

The telecommunications services sector in China has remained a high priority in Canada's bilateral negotiations with China on WTO accession, and Canada will closely monitor the implementation of China's GATS commitments in this sector, as well as the treatment of Canadian companies that are already present in the Chinese market.

The Chinese government recently announced that foreign investors are banned from joint ventures in Internet services and with Internet content providers. In the face of reaction from foreign companies already invested in this area, China has committed to examine the possibility that foreign companies could be allowed to invest in this sector.

Newsprint

In 1997, China introduced a new variable tariff on newsprint, with a steep inverse relationship to price and a base figure of US$550/tonne. This tariff would impose tariffs at rates of anywhere from 3 percent (for high-priced imports) to 45 percent (for imports on the low end of the price scale). Such a variable rate is intended to compensate for loss of revenue from price fluctuations, and is a reaction to a dramatic drop in newsprint prices, which had led to imports being priced lower than domestically produced newsprint. China has agreed that once it joins the World Trade Organization, it will replace this variable tariff with a 15 percent tariff, which will fall to 5 percent over a phase-in period.

In June 1999, China rendered a final decision to impose anti-dumping duties on newsprint from Canada, the United States and the Republic of Korea. The duties range from 57 percent to 79 percent. Canada has raised concerns with the Chinese authorities that the provision for judicial review of dumping and injury rulings by China has not been incorporated into their 1997 Anti-dumping and Anti-subsidy Regulations.

Agricultural Tariff Rate Quotas

In 1997, China announced its intention to implement a tariff rate quota (TRQ) system for a number of agricultural imports. Twenty percent of the value of Canada's exports to China in 1997 would have been affected by this new measure. Under the Canada-China agreement on WTO accession, only two Canadian priority exports will face TRQs:

- canola oil: the tariff rate quota, which will be eliminated within six years of accession, will start at 600,000 tonnes upon accession and will rise to 1.13 million tonnes in five years. Canola oil will face the same tariff level as its main competing oil, soybean oil. No tariff rate quota will apply to canola seed.
- wheat: the tariff rate quota is 7.3 million tonnes, rising to 9.3 million tonnes within four years.

It is particularly important to Canada that China's tariff rate quota system operate in as open, transparent, efficient and predictable a manner as possible, so that it does not distort trade. Canada continues to work closely with China to ensure that the tariff rate quota system does not disadvantage Canadian agricultural products.

Improving Access for Trade in Services

Although Canadian services providers have gained some access to limited areas of opportunity in the Chinese market, China continues to limit the operations of foreign services companies. Restrictions include: where firms may operate; how many foreign firms can operate in certain sectors; and licensing requirements that discriminate against foreign services firms. In the course of bilateral WTO accession negotiations, Canada succeeded in obtaining commitments to moderate or remove these restrictions once China is in the World Trade Organization, particularly for financial, telecommunications and professional-services sectors, all of which are sectors of Canadian expertise and offer great potential in China.

Investment

For the past six years, China has been the second-largest recipient of foreign direct investment in the world. Canadian direct investment in China has shown a consistent increase in recent years, rising from $257 million in 1994 to $420 million in 1999. The average size of new investments is steadily increasing, and the profile of the average investment is shifting from small family enterprises to more sophisticated operations of multinational companies. Canada continues to consider China a top priority for the negotiation of a Foreign Investment Protection Agreement, and discussions are ongoing.

The Chinese government's stated intention in promulgating the 1995 Interim Regulations Guiding Foreign Investment was to better channel foreign investment into infrastructure-building and basic industries, especially those involving advanced technologies and high value-added, export-oriented products. Priority sectors include transportation, communications, energy, metallurgy, construction materials, machinery, chemicals, pharmaceuticals, medical equipment, environmental protection and electronics. The Chinese government still prohibits foreign investment in projects which have objectives that are not in line with the State Plan. Engaging in foreign trade requires the official permission of the state. There are many areas in which foreign investment is technically allowed, but subject to severe restrictions. While China's investment laws and regulations do not require technology transfer, they

strongly encourage it. Although China has passed an insurance law and is taking steps to reform and develop its domestic industry, it still blocks nearly all foreign companies from the market. Foreign firms are prohibited from owning and managing distribution networks, wholesaling outlets or warehouses.

HONG KONG

Overview

The Hong Kong Special Administrative Region (HKSAR) will maintain considerable autonomy in economic, trade, cultural and political affairs until the year 2047. The region has its own financial system and formulates its own monetary and financial policies. The Hong Kong dollar continues to circulate as legal tender. Hong Kong remains a free port and separate customs territory. It can conduct relations with states and international organizations on the economy, money and finance, shipping, communications, tourism, culture and sports. Under the name "Hong Kong, China", this distinct economy is a member of the Asia-Pacific Economic Cooperation forum and the World Trade Organization.

Hong Kong remains an aggressively free-market economy, with virtually no barriers to entry or doing business. With the exception of excise taxes on autos, fuel, liquor and cigarettes, there are no duties, taxes or quotas on imported goods.

Canadian firms continue to enjoy excellent access to the Hong Kong market, and there are no outstanding bilateral market access issues. The Hong Kong government continues to develop its own economic, fiscal and budgetary policies based on its own interests and its dependence on trade. The policy of minimal government interference in the economy continues to apply equally with respect to trade in goods and services and to investment. In addition to being an attractive market in its own right, Hong Kong remains China's largest port, and the "entrepôt" for most of China's value-added imports and exports, particularly goods exported by small medium-sized enterprises.

INVESTMENT

Foreign direct investment in Canada from Hong Kong continues to show a consistent increase, rising from $2.7 billion in 1994 to $3.1 billion in 1999. In general, Canadian investors face few difficulties in the Hong Kong market. Canadian investment in Hong Kong has grown from $2.1 billion in 1994 to $3 billion in 1999.

REPUBLIC OF KOREA

Overview

In 2000, Canada's goods exports to the Republic of Korea totalled $2.2 billion, and imports were $5.2 billion. Korea is Canada's third-largest market for goods exports in the Asia Pacific region (after Japan and China), and the fifth-largest worldwide.

The Republic of Korea's economic policies are designed to protect its domestic industry and encourage exports, and discourage imports of some value-added goods. Generally, tariffs, import licences, import procedures and social norms all favour the importation of raw materials and industrial equipment rather than finished goods. While there has been some liberalisation of import procedures, significant obstacles and rigidities remain.

The Canada-Korea Special Partnership Working Group (SPWG), launched in April 1994, has the objective of increasing co-operation in areas such as trade, investment, industrial co-operation and technology transfer. A subcommittee of the Canada-Korea Special Partnership Working Group addresses market access issues. A Committee on Industrial and Technological Cooperation has also been created to further increase co-operation between the private sectors of both countries, initially focussing on manufacturing technology, new materials, biotechnology, environment, energy and telecommunications. The last meetings of the Canada-Korea Special Partnership Working Group took place in Seoul on September 29, 2000 and October 2, 2000.

Market Access Results in 2000

- In line with representations by Canada, Korea lowered its applied tariff on canola meal from 5 percent to 2.5 percent in July 2000 and maintained the applied tariff on alfalfa at 1 percent.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- continue to press for parity of treatment between canola and canola products vis-à-vis soy and soy products;
- continue to make representations on technical bottled water market access problems, such as restrictive government-mandated shelf-life requirements and onerous testing requirements;
- continue to press Korean authorities to obtain the necessary approvals for the sale of seal meat for human consumption in Korea;
- on investment and services, continue to press for inclusion of recent further financial-sector liberalization as part of Korea's international commitments during the new WTO services negotiations; and
- press for prompt implementation of the WTO decision that found a number of Korean measures affecting imported beef in violation of Korea's WTO obligations.

Improving Access for Trade in Goods

Canola Seed and Canola Oil

Canadian exports of canola products to Korea are negatively affected by Korean tariff practices in several ways. In January 2000, Korea differentiated between crude and refined canola oil and applied a significantly higher tariff on refined oil. Canola oil is the only imported edible oil that is subject to this treatment. Second, Korea maintains lower tariffs for soybean products than it does for the corresponding canola products, despite the fact that these products are interchangeable and compete with each other on price. Korea also favours the use of tariff escalation, i.e. low tariffs on raw materials and higher tariffs on processed goods, as a means of protecting Korean oilseed processors. Parity of treatment between canola and soy is a high priority for Canada and we will continue to pursue this with Korea.

Tariffs on Feed Peas

Korea's tariff for feed peas is 30 percent. Tariffs for competing feed products are generally less than 5 percent (barley at 1 percent, feed wheat at 1 percent, lupins at duty-free rate). Canada considers that the current tariff discourages the import of feed peas vis-à-vis other feed imports and is to the detriment of the Korean domestic feed industry. Pulse Canada in co-operation with a Korean feed miller has begun trials, the results of which will be presented to the Korean feed industry in a seminar in mid-2001. To allow the Korean compounding industry to have access to this alternative feed product, Canada has requested a tariff of no more than 5 percent for feed peas.

Soybean Tendering

The tendering system administered by Korea's Agricultural Fishery Marketing Corporation prevents Korean importers from accessing the high-quality, premium-priced, tofu-grade soybeans that Canada produces. Korea has a tariff rate quota for food-grade soybeans, which is administered through international open tender, mainly on the basis of price. This is an inflexible system that has no provision for price premiums for quality, tendering on small lots or long-term contracting. Canada considers that Korea cannot currently fully supply its soy-processing sector with the required high-quality product and that it would be to the mutual advantage of both countries to provide more options in the administration of imports.

Bottled Water

Canada remains concerned about Korea's trade-restrictive government-mandated shelf-life requirements and onerous testing requirements for bottled water. Canada will continue to make representations in an effort to resolve these issues.

Seal Meat

Korea maintains an import prohibition on seal meat for human consumption by not putting the product on the Korean Food Code. Canada has made numerous representations to Korean authorities since 1995 to have seal meat approved for human consumption, pointing out that Canadian seals are not endangered. The issue was raised again at the September 2000 Canada-Korea Special Partnership Working Group meeting but no progress was achieved. We will continue to press Korea on this issue.

Beef

Canada participated as a third-party to a U.S./Australian led WTO challenge of the method by which Korea administers its tariff rate quota as well as Korean rules and regulations restricting the distribution and marketing of imported beef. The WTO panel ruled that Korea's import regime for imported beef was in violation of its WTO obligations. These measures included: the dual retail system for imported beef and restrictions on the resale and distribution of imported beef. Korea appealed the ruling to the Appellate Body which confirmed the WTO-inconsistency of the Korean measures on imported beef in its decision of December 11, 2000. In January 2001, the World Trade Organization adopted the report. Canada and other WTO Members urged Korea to comply promptly with the WTO findings.

CHINESE TAIPEI (TAIWAN)

Overview

In 2000, Canadian goods exports to Chinese Taipei totalled $1.1 billion. Chinese Taipei ranked fourth among Canada's export markets in the Asia Pacific region, accounting for 5.7 percent of our total exports to the region. Canada's goods imports from Chinese Taipei in 2000 totalled $5 billion. In 1999, Canadian direct investment in Chinese Taipei amounted to $276 million and foreign direct investment in Canada from Chinese Taipei was $84 million. Chinese Taipei's economy remains very dependent on trade. It is a major exporter, as well as a major source of investment for the region, particularly to China and Southeast Asia, and it is growing as an important regional importer. This has given strong impetus to trade and market liberalization, though domestic political pressures continue to lead to protectionist measures, which affect agricultural and agri-food imports, as well as the financial services area.

Canada's Market Access Priorities in 2001

- on WTO accession, achieve progress in bilateral negotiations related to Chinese Taipei membership in the WTO Agreement on Government Procurement;
- on beef, Canada will continue to press Chinese Taipei to provide equivalency of tariff treatment with U.S. beef;
- on seed potatoes and greenhouse vegetables, continue technical discussions with Chinese Taipei authorities;
- on softwood lumber, continue to press Chinese Taipei authorities to provide a prescriptive building code;
- on medical devices, continue to press Chinese Taipei authorities to recognise the equivalency of Canadian and U.S. quality control regimes; and
- on regulatory changes in agriculture, Canada will continue to press Chinese Taipei to be notified in advance of any changes in its regulations affecting agricultural trade.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Beef

The long-standing discriminatory tariff treatment of some grades of high-quality beef from Canada compared to equivalent grades from the United States will be phased out as a result of Chinese Taipei's accession to the World Trade Organization. Currently, only certain cuts of Canada Prime and Canada AAA beef attract the Special Quality Beef preferential tariff rates that Chinese Taipei applies to all U.S. high-quality beef (U.S. Department of Agriculture prime and choice). The Special Quality Beef preferential tariff will be eliminated over several years. Furthermore, a preferential tariff on Shin/Shank and Intercostal (SSI) beef cuts is applied for U.S. SSI cuts but is not extended to Canadian SSI cuts. This preferential tariff will be eliminated upon Chinese Taipei's accession.

Meat Quotas

In mid-1999, as a pre-accession concession, Chinese Taipei implemented most-favoured-nation quotas on imports of several meat products that had previously been banned. These quotas were in place until January 1, 2000, the date Chinese Taipei had hoped to be admitted to the World Trade Organization. In response to pressure from Canada and others, Chinese Taipei re-established the quotas for two further six-month periods, for January to June 2000

and for July to December 2000. Chinese Taipei has announced the extensions of the quotas to March 31, 2001.

Seed Potatoes

Following a request from the seed potato industry in the Western provinces, Canada first approached Chinese Taipei to remove its ban on imports of seed potatoes from Canada in 1993. Chinese Taipei prohibits the importation of seed potatoes from Canada because of concerns about the presence of golden nematode and potato wart in Canada. While Canada has demonstrated that its strict quarantine measures prevent the spread of golden nematode and potato wart outside Newfoundland and Vancouver Island, Chinese Taipei insists on additional survey data demonstrating that the production areas from which potatoes are shipped are free from these pests.

Greenhouse Vegetables

In its efforts to develop export markets, the Canadian greenhouse vegetable industry has indicated that Chinese Taipei is a priority market. Chinese Taipei will not accept tomatoes if it cannot be certified that they originate from an area free from potato late blight type A-2, to which tomatoes are susceptible. Canada maintains that certification that the fruit is free from A-2 late blight is sufficient. Peppers from Canada are banned because they are deemed to be a host for tobacco blue mould, known to have occurred in Ontario. Canada will press for recognition of an area that is free from tobacco blue mould to allow exports from British Columbia.

Softwood Lumber

Chinese Taipei is a major export market for softwood lumber, but only for the lower grades used for packaging. The market is felt to be open to increased use of wood in construction, but the opportunity is held back by the concern of financial and insurance institutions that Chinese Taipei wooden-building code, at four pages in length, is insufficiently prescriptive to provide assurance of adequate quality.

Medical Devices

The Chinese Taipei market holds promise for exporters, but growth has been hampered by Chinese Taipei's inequitable treatment of imports from different countries. Canada's U.S. competitors enjoy access based on Chinese Taipei's recognition of U.S. quality-control regimes, while additional guarantees are required from Canadian exporters. Canadian efforts are under way to obtain equivalent recognition.

Consultations on Regulatory Changes in Agriculture

Canada has expressed concerns to the Board of Foreign Trade regarding the lack of prior consultation on changes to regulations affecting agricultural trade. Some progress has been made over the past year when, for example, Canada was consulted on the extension of food inspection to several food items. Most recently, however, we were disappointed to see that the Chinese Taipei Department of Health implemented amendments to its regulations on food labelling without notifying foreign trade offices. The Department of Health has justified its action by noting that food importers (through their associations) were informed.

WTO Accession

Chinese Taipei's accession negotiations are at an advanced stage. Over the past year, Canadian and Chinese Taipei officials have consulted informally as part of the verification process regarding Chinese Taipei's consolidated goods offer and commitments made in the multilateral (Working Party) context. Canadian officials are ensuring that Chinese Taipei's final schedules will accurately reflect the offers made to Canada in our bilateral market access negotiations that officially concluded in June 1999. Chinese Taipei's market access offers for goods and services will become effective when Chinese Taipei joins the World Trade Organization.

As part of its WTO accession, Chinese Taipei has also applied to join the WTO Agreement on Government Procurement. Canadian suppliers are seeking access to key sectors and assurances that public tendering procedures will be fair and transparent, with an independent mechanism for suppliers to challenge the consistency of procurement actions with the agreement.

INDIA

Overview

The Indian economy has changed dramatically since 1991, when India launched its program of economic reforms and trade and investment liberalization. India's economic growth rate was 6 percent to 7 percent per year from 1993 to 1998, with similar growth expected to be reported for 2000 when final statistics are compiled. Growth for 2001 is expected to remain around the 6 percent mark. The fundamentals of the Indian economy are sound and were not affected by the financial problems in East and Southeast Asia. India is the 4th largest economy in the world in purchasing power parity terms and has the 2nd largest gross domestic product (US$466.1 billion) among the emerging economies and is predicted to emerge as one of the fastest growing economies in Asia.

The election of a substantial majority government in the 1999 general elections, the resultant political stability and the strength in business confidence indices and the capital market underscore the resurgent prospects for the Indian economy in the short to medium term. The new government has taken measures to further liberalize and streamline the Indian economy. Some of these measures include reducing the customs and excise duty on imports of every kind of information technology hardware, major changes to the ownership laws for mines, allowing foreign firms 100 percent equity in power generation projects and concessional rates of custom duties to mention just a few.

Total Canada-India merchandise trade for 2000 reached $1.7 billion, with a balance of $736 million in India's favour.

India welcomes foreign investors with open arms, maintaining relatively few specific exceptions. All business activities are open to foreign direct investment up to 100 percent equity, without any ceiling. No prior approval is necessary, and investment and return on investment can be freely repatriated. Canadian investment in India is relatively modest in comparison with that of other major industrialized countries, with approved direct investment of $225 million in 1999. The growing Canada-India bilateral trade and investment ties have, since then, been facilitated by a number of organized business associations, most notably the Confederation of Indian Industry (CII) and the Canada-India Business Council (C-IBC).

India constitutes a potentially massive market for goods, services and technology of all kinds. It offers significant opportunities for trade and investment, particularly in areas of traditional Canadian strengths. These include telecommunications, transportation, agriculture and agri-food, power equipment and engineering, infrastructure development, oil and gas, mining and environmental technology.

Market Access Results in 2000

- Under an agreement announced in January 2000, quantitative restrictions (QRs) and import-licensing requirements will be lifted on 1,429 agriculture, textile and consumer products. Quantitative restrictions on 714 tariff lines were eliminated by April 2000, with the remainder to be phased out by April 2001.
- In October 1999, new telecommunications legislation was passed that will allow basic and cellular service operators to migrate from the existing system of a fixed-licence fee to a revenue-sharing regime. This will enhance market access for new entrants.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- press India to respect its WTO Information Technology Agreement commitments, particularly for telecommunications equipment;
- ensure that the accelerated phase-out of quantitative restrictions on the remaining 1,429 tariff lines under the recent (January 2000) Indo-U.S. Agreement is also afforded to Canadian exporters;
- press India to ease existing restrictions on the import of bovine semen from Canada; and
- continue to assist India in reforming its telecommunications policies and regulations.

Telecommunications

India's galloping information technology and telecommunications (ICT) sector is wide open to change, with a healthy annual growth rate of 40 percent projected. India has taken a major step by announcing several policy initiatives to make it

more ICT-enabled, including for example the opening of National Long Distance Operations (NLDO) in telecommunications. The union government will reduce customs and excise duty on the import of every kind of information technology hardware and states will not levy taxes on e-commerce for a period of 3 to 5 years. Internet Services Providers have been allowed to uplink directly to foreign satellites on both K_u and C bands to connect their gateways to overseas backbones, and three G band licenses have been auctioned in order to increase foreign direct investment into the country.

The Indian information technology sector alone is expected to generate US$70 billion in revenue within the next ten years.

A number of information technology areas are ripe for exploration in India, including Internet applications and services, telecom software, banking and insurance, multimedia and animation, distance education and tele-health, IT-enabled services, and wireless communications technologies. Canada, being one of the most "connected" countries in the world and a leader in the internet economy, is well positioned for the emergence of e-commerce in India, where a newly created Ministry of Infotech has sole responsibility for e-commerce.

A delegation of 35 information technology companies and government representatives from India attended Softworld in Halifax in October 2000, indicating an awareness of Canadian expertise in this sector.

Power

India's power sector promises to be one of the fastest-growing in the world, experiencing annual growth rates in the range of 9 to 10 percent. India's Ministry of Power estimates that India would need an additional 93,000 MW of installed capacity in the next ten years, requiring an investment of Rs. 4 trillion (approximately $135 billion), in order to meet the rising demand.

Despite strong domestic demand for additional power development, and many government proclamations of fast-track projects and one-stop application processing, few private projects have been implemented in the power sector. Further delaying much-needed projects are the current regulatory regime, complicated state-level approvals (in addition to those required by the central government) and a lack of transparency in the approvals process. The government has introduced a number of new policies to help move new projects forward. These included the development of central and state regulatory commissions, a new hydro policy, a policy for mega-projects, a policy on privatization of transmission and distribution, and allowing foreign firms 100 percent equity in power generation projects.

State electricity boards are largely in poor financial condition and will need greater support, major reforms and/or privatization to help reduce India's significant power-supply shortage. A number of state electricity boards, with funding from the World Bank and the Asian Development Bank (ADB), have embarked on the path of restructuring their operations. These include the states of Orissa, Andhra Pradesh, Hariyana, Uttar Pradesh, Rajasthan, Tamil Nadu and Kerala. The Canadian International Development Agency (CIDA)-funded energy infrastructure services project in Kerala is aimed at enhancing the capabilities of personnel and restructuring the state electricity board to make it better able to plan for the development of the power sector. Restrictions in the Indian financial services sector also limit the number of projects that can gain adequate financing. Canada will continue to use every opportunity to advocate further reforms in this sector. The Export Development Corporation (EDC) is quite active in India, having allocated a significant portion of its estimated $2 billion commitments in India to the power sector.

Mining, Metals and Minerals

Possessing a wealth of mineral resources and a flourishing mining industry that produces over 84 minerals, this sector contributes around 11 percent of India's total industrial production and has the potential to increase this share to 20 percent. With major changes in the ownership laws for mines and expanding opportunities of foreign direct investment, the Indian mines, minerals and metals market has become extremely attractive to foreign companies. In an effort to increase foreign direct investment in exploration, mining, mineral processing and metallurgy, the Indian government has allowed 100 percent foreign investment for all the minerals except diamonds and precious stones. In the case of diamonds and precious stones, foreign

equity positions of up to 74 percent will be allowed automatically for both exploration and mining and exploration operations.

The Indian and Canadian mining sectors are complementary given Canada's capabilities in technology in mining, coal and steel production and metal processing. Areas of potential growth include mineral exploration and mine development, sale of minerals and coal, mineral and coal processing (such as coal washery), mining equipment (including large mining equipment and small components such as drill bits), technical services (including consulting engineering, laboratory and airborne surveying) and management services (including privatisation, venture capital, investment advisory).

Investment in mining (both incoming and outgoing) is becoming a hot area in India. The government is keen to attract and effectively utilize state-of-the-art technology, and modern management methods and expertise, which the major mining houses from other countries bring, along with their capital resources. Indian companies are pursuing investment leads in this sector in Canada. While India is still a developing country, it also has companies with money to invest outside India – the total amount in all sectors could soon surpass the $100 billion mark.

Agricultural and Manufactured Goods

India maintains a number of restrictions related to balance-of-payments ("negative list"), affecting both agricultural and manufactured goods. The list includes banned items (for example offal and animal tallow, and bovine genetics) and restricted items that require an import licence. However, the Special Additional Duty (SAD) of 4 percent on imports of edible oils has been withdrawn.

The 1999 central budget moved about 1,000 consumer products from the restricted list to the open general list (OGL). In the agri-food sector, up to 50 percent of the production of export-oriented units (EOUs) are allowed to be sold in the domestic market, as compared to a 20 percent limit in other sectors, thus encouraging foreign investment in the food sector.

As announced on January 10, 2000, the Government of India has agreed to lift quantitative restrictions and import-licensing requirements on a total of 1,429 agriculture, textile and consumer products. The agreement was pursuant to the decision of August 23, 1999 of the WTO Appellate Body in which the United States had successfully contested the WTO-consistency of the quantitative restrictions maintained by India on the grounds of balance of payments (BoP) problems. The restrictions on a total of 714 tariff lines were eliminated by April 2000, with the remaining 715 to be phased out by April 2001. The benefits of eliminating these restrictions should accrue to all of India's trading partners, including Canada, since under WTO rules the results will have to be implemented on an most favoured nation basis. Canada is monitoring the process.

Since 1997, Canadian government officials have held discussions with the Indian government on the issue of access for Canadian live cattle, embryos and bovine semen. To date no resolution of Canadian concerns has been achieved; however, we continue to pursue the issue as a priority.

The non-transparent licensing system lends itself to inconsistent decisions and circumvention. The purported intent of this system is to protect Indian companies in such sensitive sectors as agriculture and food. The effect of these policies on the Indian economy is to permit both public- and private-sector domestic firms to operate inefficiently, with little or no competition, and to limit the quality and quantity of goods available to Indian consumers. Tariffs remain high on many food and consumer items.

Investment

Extensive reforms were introduced in India in 1991 to liberalize foreign investment and simplify the approval process. Prior to that time, companies could enter India only if they brought technology with them. Although investors still face certain restrictions, the number of sectors that do not require approvals, or for which approval limits have been raised, has been growing rapidly in recent years. Total foreign direct investment inflows into India have increased dramatically from less than $300 million in 1992-1993 to more than US$2.2 billion in 1999. Canadian direct investment in India is still modest, but increased to $148 million in 1999 from $122 million in 1997.

According to the current policy, foreign investment can be approved either through the automatic route or by the government. Companies proposing foreign direct investment in areas covered by the automatic

route do not require any government approval. As of December 1999, there are three sectors eligible for automatic approval of up to 50 percent foreign equity participation, 21 sectors automatically that allow up to 51 percent foreign equity and nine sectors that allow up to 74 percent foreign equity. In addition, foreign equity positions of up to 100 percent are given automatic approval in the following sectors: electricity generation, transmission and distribution; and, construction and maintenance of roads, highways, vehicular bridges, toll roads, vehicular tunnels, ports and harbours. These rules are being reviewed constantly, and more changes, favouring higher levels of foreign investment in more and more sectors, are likely in the short to medium term. Foreign equity participation in sectors not identified above, as well as in sectors eligible for automatic approval but where foreign equity caps are exceeded, will require the approval of the Foreign Investment Promotion Board. A number of other measures have been implemented to facilitate inward investment, including liberalized foreign exchange requirements and administrative procedures, simplified procedures for non-automatic foreign direct investment approvals and opening up of foreign direct investment in the non-banking financial services sector to include credit card business.

Non-resident Indians and overseas corporate bodies with majority non-resident Indian ownership may hold 100 percent ownership stakes in all industries except those reserved for the public sectors (e.g. defence industries, atomic energy, railway transport, coal and lignite). The current investment policy requires no local content for new and existing investment. However, in some consumer goods industries (e.g. automobiles) the Indian government requires the signing of a Memorandum of Understanding (MOU) by the concerned foreign party to ensure net inflow of foreign exchange. Foreign equity must cover the foreign exchange requirement for imported capital equipment.

In November 1997, India announced specific rules applicable to all new foreign automotive sector investment in India. Under the policy, new and existing joint-venture companies seeking to import unassembled kits and automotive components must sign a standardized Memorandum of Understanding with the Indian government with several requirements relating to minimum equity investment, local-content requirements, export obligations and foreign exchange balancing. Prior to this policy, investors in the auto sector were required to conclude MOUs on a case-by-case basis.

Australia

Overview

Australian imports from Canada totalled $1.2 billion in 2000, while Canadian imports from Australia amounted to $1.5 billion, for a two-way total of $2.7 billion. In 1999, Canadian direct investment in Australia amounted to $3.8 billion and foreign direct investment in Canada from Australia was $876 million. Canadian sales successes in Australia continue to be oriented toward fully manufactured goods, which is more typical of exports to the United States than to other Asia Pacific markets. Contracts recently signed in the defence and aerospace sectors should result in a significant expansion of Canadian exports. The trade relationship was further enhanced by a May 2000 Canada Trade Mission led by the Minister for International Trade, the Honourable Pierre Pettigrew, in which Canadian firms signed deals worth $294 million.

There are natural affinities between Canada and Australia arising from similar legal and regulatory systems, comparable federal structures and a trading relationship reaching back over 100 years. Most trade between the two countries takes place at most favoured nation rates, including substantial amounts at duty-free rates.

Some important non-tariff measures have an impact on market access, especially the tough sanitary and phytosanitary requirements imposed by the Australian Quarantine and Inspection Service. Most fisheries, meat, livestock, fruit, vegetable and food product imports face restrictive measures, ranging from prior approval and lengthy time delays in quarantine. Other measures affecting access for Canadian goods and services include product standards, government-procurement practices (which vary from sector to sector, and from Commonwealth to state levels) and trade-remedy laws (Australia is among the most active users of anti-dumping and countervailing duty statutes).

Market Access Results in 2000

- On salmon, Canada and Australia concluded an agreement resolving Canada's WTO complaint against Australia's ban on imports of Canadian fresh, chilled, and frozen salmon.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- continue to work with Australia to ensure the free movement of goods into that country.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Salmon

In 1975, Australia prohibited the importation of fresh, chilled and frozen salmon due to alleged concerns about fish health. Canada's position has been that there is no scientific basis for the ban.

Canada requested a WTO panel which was established in April 1997. In June 1998, the Panel ruled that the ban was in violation of the WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement). Following an appeal by Australia, the WTO Appellate Body upheld the Panel rulings in October 1998. In November 1998, the WTO Dispute Settlement Body (DSB) adopted the Panel and Appellate Body reports. In February 1999, a WTO arbitrator gave Australia until July 6, 1999 to implement the WTO rulings. Australia failed to meet the WTO deadline and on July 15, 1999, Canada submitted a request to the WTO Dispute Settlement Body to retaliate against Australia.

On July 19, 1999, Australia announced new measures allowing limited access for fresh, chilled and frozen salmon. Canada concluded that the new measures were inconsistent with the WTO rulings and requested a WTO panel to rule on the new measures. In February, 2000, the compliance Panel ruled that the new measures were still more trade restrictive than necessary, in violation of Australia's WTO obligations.

Bilateral discussions followed and on May 16, 2000, Canada and Australia reached a bilateral agreement providing access for imports of fresh, chilled and frozen salmon from Canada, subject to certain certification and packaging requirements. Australia implemented the terms of the settlement on June 1, 2000.

On March 21, 2000, the Australia state of Tasmania imposed its own ban on imported salmon. The Canada/Australia May 2000 bilateral agreement provides that Australia will take the necessary steps to ensure full compliance by Tasmania of the WTO rulings. As of January 2001, Tasmania's ban remains in place.

NEW ZEALAND

Overview

In 2000, Canada exported $192 million in goods to New Zealand and imported $519 million in return. In 2000, Canada's leading exports to New Zealand were fertiliser, frozen pork, and lumber. Canada was New Zealand's largest foreign supplier of each of these products. In the same period, Canada's leading imports from New Zealand were fresh, chilled and frozen beef and lamb meat. New Zealand's market share for these products were fourth and first, respectively. In January 2001, New Zealand announced that it would purchase 105 light-armoured vehicles worth roughly $400 million. Total Canadian foreign direct investment in New Zealand was $1.7 billion in 1999.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- Canada will continue to make representations pressing for removal of the ban on imports of trout and sanitary-related restrictions on imports of salmon, trout and char.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Trout

On January 7, 1999, New Zealand imposed a "temporary" ban on the importation of trout. The ban has been extended on several occasions, most recently to April 7. 2001. Legislation is being proposed to make the ban permanent. New Zealand claims that the ban is for conservation reasons. Canada argues that New Zealand has provided no scientific information to justify the ban on conservation or any other grounds. Canada has made several representations to New Zealand requesting removal of the ban.

Salmon

In 1995, New Zealand approved the importation of headless, gutted, wild, ocean-caught, Pacific salmon products from Canada, based on the conclusion of a 1994 risk analysis document. However, New Zealand maintains a number of sanitary-related restrictions which discourage imports from Canada including a requirement that imported salmon, trout and char, in bulk form, be processed in plants that are not certified for export. This severely limits the number of potential New Zealand importers of Canadian product. Indeed, there are currently no New Zealand plants able to process Canadian salmon. Canada is making representations pressing for removal of these restrictions.

Southeast Asia

Singapore

Overview

With one of the world's most open economies, Singapore presents few barriers to Canadian exporters. In 2000, Canadian exports of goods to Singapore were down 2.5 percent to $368 million, and imports from Singapore were up 11.7 percent to $1.4 billion. Singapore continues to offer significant opportunities for Canadian exports of goods, services and technologies. Already the region's premier transportation hub, Singapore is investing heavily to position itself as a telecommunications, information technology, financial and life sciences hub and is devoting a large part of its budget to health, education and further infrastructure development. In 2000, Canada entered into exploratory talks with Singapore on a possible bilateral free trade agreement.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- encourage partnerships and joint ventures with Singaporean firms in the information and communications technology and life sciences sectors. These sectors have been identified by the Singapore government as key growth sectors and are the target of numerous investment and development schemes that are aimed at enhancing Singapore's role as the telecommunications, financial and technology hub of Southeast Asia;
- seek removal of remaining tariff barriers to trade in goods and improve access for Canadian companies to Singapore services sectors, including financial and professional services, possibly through a bilateral free trade agreement process; and
- encourage resumption of discussions on the outstanding matters with a view to concluding an Air Transport Agreement, following consultations between the respective airlines or completion of Canada's air policy review.

Investment

Inward foreign direct investment to Canada from Singapore decreased from a total of $195 million in 1998 to $152 million in 1999. Canadian direct investment in Singapore remained relatively stable over the same time period at $2.2 billion in 1998 and $2.3 billion in 1999. Most of the Canadian direct investment in Singapore is in the form of regional offices, primarily in services sectors, such as banking and other financial services.

The Singapore government is extremely active in investing in key technology sectors, in part, through the creation of several investment funds administered through government statutory boards such as the National Science and Technology Board (NSTB) and the Singapore Economic Development Board (EDB). For example, in April 1999, National Science and Technology Board established a US$1 billion Technopreneurship Investment Fund to invest venture capital to draw technology and talent into Singapore. Private sector firms could access this fund for the development of new products, as long as 30 percent of the company ownership is Singaporean. This fund is now almost fully committed and has succeeded in its aim of attracting international top tier venture capital companies to locate in Singapore and in making finance more easily available for start-ups in Singapore and in the region. As such, the National Science and Technology Board is now considering setting up a second Technopreneurship Investment Fund to help ensure a continuing supply of funds for venture capital investments, and to sustain and reinforce the triangular relationship between start-ups, venture capitalists and investors.

Additionally, the Singapore Economic Development Board administers several funds aimed at developing

specific technology sectors of the Singapore economy, especially life sciences. These include Life Sciences Investments (LSI), which was established in 1990 to invest in cutting-edge life sciences companies located primarily outside of Singapore. Its first fund of S$40 million is fully invested, and a second fund of S$70 million has been allocated for new investments. LSI's mission is to make investments in cutting-edge life sciences companies worldwide thereby promoting spin-off activities in Singapore. Similarly, the PharmBio Growth Fund Pte Ltd. was established jointly by the Singapore Economic Development Board (EDB) and National Science and Technology Board (NSTB) at the end of 1997 as a US$100 million life sciences investment fund by EDB and NSTB. Its mission is to build and strengthen the capabilities of the life sciences industry cluster in Singapore by making direct equity investments in strategic development, manufacturing and related services projects.

INDONESIA

Overview

In 2000, the value of Canada's goods exports to Indonesia rebounded substantially to $705 million from $545 million in 1999, while the total value of imports was $890 million up slightly from $865 million in 1999. With continued encouragement from the International Monetary Fund (IMF) and the World Bank, Indonesia is continuing a program of structural economic reform, distressed asset sales and privatization of the state sector, although at a somewhat slower pace than originally anticipated. Liberalization of trade and economic activity continues to be implemented, including a program of decentralisation of government functions to regional administrations although inadequate funding is leading to doubts about a smooth transition. Moreover, there are serious concerns about police actions intervening in the affairs of the Indonesia Bank Restructuring Agency (IBRA) and which is delaying economic reforms through the sale of distressed assets. If this type of activity continues, then Indonesia will have a difficult time attracting foreign investment. Increased security concerns are also challenging a smooth economic recovery by scaring off potential investment.

Market Access Results in 2000

- Canada maintained its market share in wheat (in a rebounding market) in spite of high growth in subsidized imports of wheat (as flour from the Middle East).
- The Canadian Embassy continued to press Indonesian customs authorities to improve transparency and eliminate a check price system which disadvantages some Canadian products.
- The Indonesian government implemented new regulations permitting greater foreign ownership of insurance companies – an action to which Canadian companies have responded.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- continue to maintain equitable access for Canadian wheat, especially in the face of aggressive American financing programs and subsidised European Union wheat entering the Indonesian market as flour;
- ensure that Indonesia does not impose increased tariffs on soya beans and other agriculture products;
- ensure that Indonesia's "check price" system does not disadvantage Canadian exporters;
- monitor Indonesia's intention to implement a product labelling system and provide timely advice to Canadian exporters;
- closely monitor Indonesia's follow-through on commitments it has made under the IMF Program of Economic and Financial Reform and Restructuring to ensure that asset sales and privatization are done on a transparent and equitable basis; and
- monitor developments in Indonesia's import regime to ensure that Canadian agri-food products are given the same treatment as competitor products, e.g. customs valuation.

We will continue to monitor developments in ASEAN Free Trade Area (AFTA) negotiations and encourage ASEAN members to implement greater transparency, particularly regarding rules of origin.

INVESTMENT

While total Canadian foreign direct investment exceeds $9 billion, the flow of new Canadian direct investment has dried up due to continued uncertainties about the future political and economic climate in Indonesia. In addition, the new law on regional autonomy, which was implemented on January 1, 2001, has led to a 'wait and see' attitude amongst potential investors, who are awaiting a clearer understanding of the actually applied regulatory structure and its implications.

A number of Canadian resource companies are actively planning major new investments in the mining and petroleum sectors. Decisions to proceed with these investments are awaiting clarity on the political, economic and regulatory climate. The Embassy is continuing to monitor developments and make presentations on behalf of specific companies.

Canadian investors continue to face numerous challenges in accessing the Indonesian market, including a complex and non-transparent legal system, that does not provide an efficient or effective recourse for addressing commercial disputes. Indonesia's political bodies are making some effort to reform the judicial system. Business firms also continue to face time-consuming procedures in obtaining approvals for licenses and permits required to implement their investment plans. A limited number of sectors are closed to all foreign investment, including freshwater fishing, forestry, public transportation, broadcasting, film making, telecommunications and medical clinics.

The new law on regional autonomy, implemented in January 2001, is a bold attempt by the Indonesian government to decentralize all aspects of the economy except monetary, defence, foreign policy and judicial matters. As a result, it is expected that investment approvals will no longer be dealt with at the national level. Decentralization is causing some initial confusion.

The Canadian government has long supported investment in Indonesia by placing advisors inside the Ministry of Investment/Investment Coordinating Board and other locations under the auspices of the Canada-Indonesia Business Development Office (CIBDO). These Canadian investment advisors in Indonesia have been joined by a Canadian policy advisor to assist Indonesia to develop and implement a new mining regulatory system. Canadian investment is expected to increase once again as stability returns to the country and obstacles to investment security are removed.

THAILAND

Overview

Until recently, Thailand was one of the fastest-growing economies in the world. In July 1997, however, the economic crisis resulted in a 50-percent decline in the value of the Thai baht against the U.S. dollar, a change of government and an International Monetary Fund rescue package of US$17.2 billion. These happenings were initially accompanied by a wide array of spending cuts, which were relaxed and then replaced with a substantial fiscal stimulus package aimed at getting the economy growing again. The economy contracted by over 9 percent in 1998, but is recovering, with an estimated 5 percent growth in 2000. Although Thailand still faces serious challenges, notably related to the very precarious situation of its financial sector, its medium- to long-term prospects remain positive, particularly with additional reform legislation.

In 2000, Canadian goods exports totalled $370 million (up 22.7 percent from 1999), while Thai exports to Canada were $1.7 billion (up 10.7 percent). The 180-member Thai-Canadian Chamber of Commerce in Bangkok attests to the strong bilateral commercial interest.

Market Access Results in 2000

- In accordance with the WTO TRIMs (Trade Related Investment Measures) Agreement, Thailand's local content rules in the automotive sector were abolished on January 1, 2000. However, automotive products still need to meet the 40 percent ASEAN Free Trade Area content rule. Although the rule was initially due to be lifted in mid-1998, this was delayed as a result of the economic crisis. Under Thailand's old rules, there was a 54 percent local content requirement for passenger cars, a 70 percent requirement for pick-up trucks and a 62 percent requirement for commercial vehicles.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- seek permission to operate additional foreign bank branches outside of Bangkok;
- press for abolition of regulations that prohibit foreign banks from lending over 25 percent of their capital to one borrower;
- seek a reduction in the tariff for feed peas to a level comparable to other feed ingredients;
- seek to address the limit on foreign equity investment in joint ventures of 49 percent;
- seek fast-track approval for establishing regional headquarters in Bangkok; and
- ensure full implementation and enforcement of intellectual property rules in accordance with Thailand's WTO obligations.

VIETNAM

Overview

Canada's exports to Vietnam in 2000 totalled some $50.6 million (up 6.2 percent from 1999). These numbers are quite modest considering that Vietnam's overall imports are approximately US$15.2 billion, with gross domestic product per capita of US$368. Vietnam is absorbing increasing levels of debt associated with infrastructure development; however, the International Monetary Fund is satisfied that the fundamental economic indicators are sound. Vietnam is also dependent on large amounts of aid (US$2.4 billion in 1999).

Vietnam continues to slowly reform its economy and its external trade regime. Fundamental policy questions such as the shift to a market economy and abolition of subsidies to state-owned enterprises are likely to be focussed upon at the plenum of the ruling Communist Party in the spring of 2001.

Market Access Results in 2000

- There have been some positive steps in the Vietnamese economy in 2000, including the establishment of a stock exchange, amendments to the laws on foreign investment in oil and gas, and a new law on formation of enterprises (bringing immediate results in terms of encouraging the private sector in this centrally-planned economy).
- Changes to the trade regime have been more limited, although, with the signature of a bilateral trade agreement with the United States in July 2000 (with expected entry into force in 2001), Vietnam has formally committed itself to establishing a WTO-compliant trade regime. The road map is still being formulated with U.S. technical assistance. The European Union is also reported to be interested in completing a similar agreement as soon as feasible. Japan is coordinating a capacity-building exercise in Asia-Pacific Economic Cooperation, which will begin with a stock-taking of technical assistance provisions.
- Canada has pledged its support for the establishment of a WTO-compliant trade regime by Vietnam. (Canadian International Development Agency [CIDA] has already funded some technical assistance in this area, and Canada has played a strong role in trade facilitation forums.)

Canada's Market Access Priorities for 2001

- advocate (including through Asia-Pacific Economic Cooperation and through the accession process under the World Trade Organization) maximum Vietnamese efforts to open this market to the free flow of goods and services and to develop a more accommodating foreign investment regime;
- play a positive role, through bilateral programs and Asia-Pacific Economic Cooperation, in developing a capacity-building program for trade and economic policy;
- consider a renewal of past discussions with the Vietnamese with regard to bilateral instruments of mutual interest, i.e. agreement for avoidance of double taxation; and
- advocate the specific interests of Canadian companies in the market. In particular, ensure that proposed changes to Vietnam's Mineral Law correspond to the needs of the Canadian mining industry.

Malaysia

Overview

Although Malaysia is a relatively small market in the 10-country ASEAN region, it ranked second (after Indonesia) as a destination for Canadian exports in 2000. Canadian exports totalled $405.8 million in 2000, a decrease of 3.5 percent over 1999. Malaysia is the primary source of Canadian imports from the ASEAN region. In 2000, Malaysian sales to Canada totalled $ 2.5 billion, an increase of 20.8 percent over the previous year. Nearly 30 percent of Malaysian exports are semi-conductors and other electronic components for Canada's computer industry. The Malaysian economy is well into recovery, and gross domestic product growth for 2001 is expected to be 7 percent. This growth has mainly been driven by exports and public spending. However, continued flat foreign direct investment in manufacturing may hamper growth starting in late 2001, as may mounting inflation.

Market Access Results in 2000

- Malaysia has a relatively open, market-oriented economy and Canadian exporters have not faced major market access barriers. The Malaysian government has continued to liberalize foreign investment requirements in the country, and 100 percent foreign equity is now allowed in investments.
- Similarly, Malaysia has been gradually lifting the exchange control measures it imposed in 1998, which raised serious concerns in the international financial community. Currently, the only measures that remain are the ringgit peg to the American dollar, the non-convertibility of the ringgit outside Malaysia, and a 10 percent tax on repatriated profits from foreign portfolio investment in the country for less than one year.
- The Malaysian government has been encouraging the consolidation of the banking industry by reducing the number of financial institutions in the country from 52 to 10. This has been largely accomplished. The aim is to produce a more streamlined and internationally competitive domestic banking industry. After a politically rough start with complaints from the financial sector about forced mergers, the process appears to be moving along.
- Malaysia's insistence on extending tariff protection for its auto industry until 2005 has raised some questions about its commitment to AFTA, which required lowering of those tariffs by 2002.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- monitor both intellectual property (IP) legislation, newly implemented to assist in the development of the Multimedia Super Corridor (problems still exist in terms of enforcement of copyright and intellectual property laws), and foreign-exchange control measures, implemented September 1998, for their impact on Canadian companies;
- monitor Malaysia's commitment to trade liberalization, particularly its impact on the AFTA process; and
- continue to press for progress in corporate governance and judicial reform, which act as non-tariff barriers to Canadian trade and investment.

The Philippines

Overview

The country has recently enacted significant reforms in the financial sector. Canadian exports to the Philippines in 2000 amounted to $387 million, an increase of more than 30.7 percent from 1999, while Canadian imports in 2000 increased to $1.4 billion. Major Canadian exports to the Philippines include telecommunications equipment, wheat, copper, ore and agri-food products. Following the slump of 1998, exports have resumed their growth. Canadian companies have been quite successful in exporting services to the Philippines, in sectors including transportation, information technology and telecommunications (ICT) and finance.

The administration of President Gloria Arroyo-Macapagal has promised a balanced budget in 2004. Most sources consider that the change in government will be good for the economy. The most positive changes will be the strengthening of the peso and an improved business climate, i.e. lower interest rates plus increased confidence. The slowdown in the United States's economy, however, may reduce exports. The insurance sector is booming and food exports are likely to stay stable. Several large projects that are in the works will continue to move

forward since they are AsDB financed. On the other hand, government contracts may stay on hold until the upcoming May elections. The current fiscal deficit is likely to act as a constraint on government spending.

Canada made a number of high level representations to the Philippines objecting to proposed new meat inspection requirements (Administrative Order 16). Canada considered the new requirements to be more trade restrictive than necessary. A number of other countries also made representations. Canada also raised concerns about the undue delays meat importers were facing in obtaining import permits. The Philippines authorities were responsive to Canadian concerns and in early January announced new requirements (Administrative Order 56). Canada is reviewing the new requirements.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- urge continued commitment to economic liberalization and reform, including enactment of stated plans to privatize and deregulate the energy sector;
- continue to argue against protectionism in the agri-food sector and continue to support policies consistent with WTO principles and regulations;
- encourage resumption of tariffs reductions which were temporarily suspended for certain industries in the wake of the Asian economic crisis;
- advocate correction of serious deficiencies in legal protection for intellectual property, including a lack of authority for courts to seize pirated material, difficulties in licensing software and other technology, and delays at the Intellectual Property Office in pursuing cases against intellectual property violators; and
- monitor the implementation of the new inspection rules governing the import of meat and meat products and press for timely issuance of import permits.

7. Opening Doors to Other Key Markets

Middle East

Israel

The Canada-Israel Free Trade Agreement (CIFTA), in force since January 1997, continues to stimulate bilateral trade. Two-way trade in goods exceeded $905 million in 2000, an increase of 22.7 percent from 1999. Canadian companies are also strong service exporters particularly in such sectors as transportation and infrastructure. Canadian firms continue to make strong gains in such priority sectors as telecommunications, transportation, agri-food, construction equipment and pulp and paper.

Both Canadian foreign direct investment in Israel and Israeli investment in Canadian companies are estimated to exceed $1 billion in each direction and investment potential remains high given Israel's attractive investment incentives. Increasing investment activity by Canadian firms in the telecommunications and software sectors has led to significant commercial successes.

Although negotiations on a Foreign Investment Protection Agreement have not progressed, Canadian firms report no difficulties in this market.

The most significant factors in increased trade between Canada and Israel continue to be the absence of tariffs on virtually all industrial products and the reduction of tariffs on many agriculture and agri-food products. As provided for under the CIFTA, Canada and Israel continue to engage in discussions to further liberalize bilateral trade in agriculture and agri-food products. Following consultations with Canadian producers and exporters, Canada will continue to press for improved access to the Israeli market in the following priority areas: prepared foods, frozen foods, fresh and frozen fruit and vegetables, fish and fish products, pulse crops and pet food. Canada is also seeking improved access for pharmaceutical products.

West Bank and Gaza Strip

Canada is committed to promoting trade and investment relations with the Palestinians. The Joint Canadian-Palestinian Framework on Economic Cooperation and Trade will improve market access and customs procedures while supporting emerging industries in this market.

Palestinian law stipulates that a local agent or representative is required to sell into this market. The state of the Middle East Peace Process can affect the movement of goods in and out of the West Bank and Gaza Strip. The Gaza International Airport, while still subject to Israeli security inspections, should provide importers with easier access to the Palestinian Territories and to other Arab neighbours.

SAUDI ARABIA

The Saudi economy experienced strong economic growth in 2000 benefiting from recent firm oil prices. The government has continued to pursue various economic restructuring and deregulation strategies with a focus on encouraging a bigger role for the private sector, diversification and domestic job creation. In 2000, Canada's goods exports totalled $324 million, an increase of 9.4 percent from 1999, while Canadian goods imports in 2000 increased to $916 million from $429 million.

The Saudi government has recently made clear that it sees private sector investment as the main driver of job creation. The key measure in this regard has been the passage of a new foreign investment law and the creation of the Saudi Arabian General Investment Authority (SAGIA), set up as a "one-stop shop" for investment. The new foreign investment law, as approved in April 2000, provides a number of incentives previously offered only to Saudi businesses. Other recent reforms, including the privatization of the telecommunications and electricity companies, as well as the invitation extended by authorities at the beginning of 2000 to international oil companies to present investment plans for the gas sector, including downstream activities, have opened various joint venture and investment opportunities to international investors.

SPECIFIC MARKET ACCESS CONCERNS

Genetically Modified Organisms (GMOs)

The Canadian government has made several bilateral representations to Saudi Arabia in an effort to obtain additional details and to clarify the rationale behind Saudi import restrictions on genetically modified organisms (GMOs). In December 2000, the Saudi Minister of Commerce announced an outright ban on imports of GMOs, which could result in limited access for many Canadian exports to Saudi Arabia. The Canadian government will continue to address this issue bilaterally, as well as through the WTO Accession process, to ensure that Saudi Arabia lives up to its international obligations.

WTO Accession

Multilateral negotiations regarding Saudi Arabia's accession to the World Trade Organization began in May 1996 and bilateral market access negotiations shortly thereafter. Canada's underlying objective in both is to secure reform and market access commitments that are commensurate with Saudi Arabia's role in global trade and investment.

The WTO Working Party on Saudi Arabia's accession has made significant progress in its examination of Saudi Arabia's foreign trade regime. At its two meetings during 2000, the Working Party began to shift its focus to setting out the detailed terms of the accession. Among other things, Saudi Arabia will be required to assure WTO Members that it is making the necessary changes to bring its foreign economic and trade regime into full conformity with WTO rules upon accession.

Canada and Saudi Arabia achieved significant progress in bilateral negotiations on market access during 2000. In these negotiations, Canada has been seeking lower tariff rates on key agricultural and industrial exports, such as grains, wood products, paper, information and communications technology products and medical equipment. On services, Canada is seeking more open and predictable access for its services providers in such key sectors as telecommunications, professional and financial services. Canada is also seeking improvements regarding the types and level of foreign commercial presence permitted and conditions for the temporary entry of individuals. As the number of outstanding issues is relatively small, Canada hopes to be able to conclude its bilateral negotiations with Saudi Arabia shortly. To further secure market access improvements, Canada will seek to ensure in the Working Party negotiations that Saudi Arabia fully implements its obligations under all WTO Agreements, including the Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS) and the Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT).

South Africa

Overview

Post-Apartheid South Africa is still undergoing transformation – including social and economic adjustments – following the 1994 first democratic elections. Amid a sustained reservoir of international goodwill, the successor to former President Nelson Mandela is keeping course on a tight monetary policy and fiscal discipline. The fundamentals of the South African economy are sound, although the reliance on mineral resources has been a factor in the significant depreciation of the rand (the South African currency) in the last few years against the dollar and the British pound. Economic growth remains lower than expected and unemployment continues to rise. However, South Africa came through the recent various economic crisis better than most emerging markets and there are no fundamental reasons why moderate growth should not occur in 2001. Slower than expected gross domestic product growth (currently around 2 percent annually) is blamed on high oil prices, the effects of floods, the depressed gold price, and perceptions of regional instability.

Relatively upbeat economic predictions for the year 2001 and beyond coupled with a stable political environment as well as a will on the part of the South African government to address the issues of privatization and deregulation, while maintaining the long term goal of making the country more investor friendly, will attract renewed interest on the part of foreign trade and investment partners. The domestic market is characterized by increasing competition in almost all fields, and the need to upgrade or build local infrastructure – already by far the best on the continent – will offer good prospects for economic growth. South Africa's market size of 43 million people, excellent infrastructure, and pro-business environment make it the logical choice for an increasing number of companies seeking a steppingstone to conduct business on the continent, as evidenced by the number of Canadian and other foreign firms that have made Johannesburg their continental base. By far the most advanced, broad-based and productive economy in Africa, South Africa is characterized by standards and business practices similar to those found in developed countries. The country can rely on a sophisticated financial sector, with well-developed financial institutions and a stock exchange (Johannesburg Stock Exchange) that ranks among the top exchanges in the world. The handling of HIV/AIDs and regional wars will continue to present challenges for the ANC government led by President Mbeki.

An active WTO Member, South Africa participates in the G20 finance initiative, is a member of the Cairns Group, chairs the Non-Aligned Movement and is a key member of regional trade initiatives such as the Southern African Development Community (SADC), the South African Customs Union (SACU) and the Indian Ocean Rim Initiative. A major recent achievement in the country's trade agenda has been the ratification of the South Africa-EU Free Trade Agreement which came into force in January 2000. South Africa is engaged in early consultations with Mercosur with a view to negotiating a trade pact with Latin America.

South Africa offers significant opportunities for Canadian trade and investment, with outstanding potential in mining, transportation, telecommunications and infrastructure development. Canadian foreign direct investment to South Africa grew dramatically in the last three years amounting to $1.3 billion in 1999 with Placer Dome, McCain, SouthernEra, Hatch and others acquiring large stakes in the country. In addition, South Africa generates substantial outward investment to Canada with large conglomerates such as Anglo American, De Beers, Billiton (now London-based), and Harmony already well established in Canada, with plans to increase their investments. Bilateral trade has risen steadily since 1993 and South Africa is by far Canada's largest trading partner in Sub-Saharan Africa. While trade exchanges have reached a plateau in the last 18 months, new opportunities are being identified in the areas of information technology, e-commerce and telemedicine. The thriving Canada-South Africa trade and investment ties are being facilitated by a proactive bilateral chamber of business in Johannesburg, a high number of business delegations visiting each other's territories as well as by partner projects such as the Canadian Alliance for Business in South Africa (CABSA). Canada's Deputy Minister for International Trade visited South Africa in October 2000 and had a wide-ranging series of consultations with local public and private sector

partners, including with key corporations and agencies interested in developing with Canada third country trade and investment initiatives on the African continent.

Trade and Investment Cooperation Agreement (TICA)

The Trade and Investment Cooperation Agreement concluded in September 1998 provides a framework for enhanced dialogue on bilateral and multilateral trade and investment matters. It established a Consultative Working Group, which had its inaugural meeting in Cape Town in October 2000. The Consultative Group identified market access issues in connection with trade and investment opportunities such as: co-operation in the resumption of WTO negotiations, entry into force of the signed Foreign Investment Protection Agreement, clarification of rules affecting foreign investment in the mining sector, and the issue of delays in obtaining work and residence permits for representatives of Canadian firms based in South Africa.

To follow-up in Canada, steps will be taken to hold meetings with business associations to exchange views about the mechanism and ensure that it becomes a useful tool for Canadian industry.

Market Access Results in 2000

- Canada was successful in negotiating a favourable tariff reclassification applicable to off-road vehicles (dump trucks), which improved the competitive situation of Canadian suppliers.
- Foreign suppliers, including Canada, have been monitoring attempts by the local industry to raise duties on imported malt barley.
- Under a funding agreement with the Canadian International Development Agency (CIDA) Canada has been assisting South Africa in developing an industrial strategy in the information technology sector, with a view to promoting more private sector involvement, both local and foreign, in emerging information technology market opportunities.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- continue to press the South African authorities to clarify and streamline the rules applicable to exchange controls affecting potential mergers between South African and Canadian firms;
- ensure full clarity on countertrade requirements (both military and civilian) on large procurement contracts, which have in the recent past created transparency problems;
- monitor Canada's competitiveness in South Africa in the light of the recent South Africa/ EU Free Trade Agreement which offers more favourable trading conditions to European suppliers;
- seek to eliminate the protectionist registration policies that prevent foreign educational institutions from entering the South African market;
- continue to press for the ratification of a Foreign Investment Protection Agreement.

8. Glossary of Terms

ACCESSION: The process of becoming a contracting party to a multilateral agreement such as the WTO. Negotiations with established WTO contracting parties, for example, determine the concessions (trade liberalization) or other specific obligations a non-member country must undertake before it will be entitled to full WTO membership benefits. ***(Accession)***

APPLIED TARIFFS: An applied tariff is the rate of duty actually in effect at the border. ***(Tarif appliqué)***

ANTI-DUMPING (AD): Additional duties imposed by an importing country in instances where imports are priced at less than the "normal" price charged in the exporter's domestic market and are causing material injury to domestic industry in the importing country. ***(Antidumping)***

APEC: Asia Pacific Economic Cooperation forum. APEC comprises 21 countries around the Pacific Rim that seek further Asia Pacific economic co-operation. Members are Australia; Brunei; Canada; Chile; China; Hong Kong, China; Indonesia; Japan; Republic of Korea; Malaysia; Mexico; New Zealand; Papua New Guinea; Peru; the Philippines; Russia; Singapore; Chinese Taipei (Taiwan); Thailand; United States; Vietnam. ***(APEC)***

BINDING: A nation's commitment to maintain a particular tariff level or other legal restriction, i.e. binding it against increase or change. ***(Consolidation)***

BUILT-IN AGENDA: Refers to a set of activities to be undertaken in the WTO at different times in the future, including reviews and further negotiations, which are already inscribed in the various agreements annexed to the WTO Agreement, plus a series of activities that originate in ministerial decisions or declarations adopted along with the Final Act of the Uruguay Round at the Marrakesh Ministerial Meeting in April 1994. ***(Programme incorporé)***

CAIRNS GROUP: A coalition of 18 agricultural exporting countries (Australia, Bolivia, Costa Rica, Guatemala, New Zealand, Argentina, Brazil, Uruguay, Chile, Colombia, Thailand, Philippines, Indonesia, Malaysia, South Africa, Fiji, Paraguay and Canada) that develops proposals on agriculture during the Uruguay Round. ***(Groupe de Cairns)***

CANADA-EU ACTION PLAN: Signed on December 17, 1996, the Action Plan is designed to strengthen Canada-EU relations and consists of four parts: Economic and Trade Relations, Foreign Policy and Security Issues, Transnational Issues, and Fostering Links. ***(Plan d'action commun Canada-UE)***

CCFTA: Canada-Chile Free Trade Agreement. Implemented July 5, 1997. ***(ALECC)***

CIBS: *Canada's International Business Strategy.* A blueprint consisting of a series of international business strategies spanning 27 key industry sectors. Created to ensure Government international strategies and initiatives reflect the real needs of Canadian industry. ***(SCCI : Stratégie canadienne pour le commerce international)***

CIFTA: Canada-Israel Free Trade Agreement. Implemented January 1, 1997. ***(ALECI)***

CITT: Canadian International Trade Tribunal. A body responsible under Canadian legislation for findings of injury in anti-dumping and countervailing duty cases and the provision of advice to the Government on other import issues. ***(TCCE : Tribunal canadien du commerce extérieur)***

COUNTERVAILING DUTIES (CVD): Additional duties imposed by the importing country to offset Government subsidies in the exporting country, when the subsidized imports cause material injury to domestic industry in the importing country. ***(Droits compensateurs)***

CUSTOMS VALUATION: The appraisal of the worth of imported goods by customs officials for the purpose of determining the amount of duty payable in the importing country. The GATT Customs Valuation Code obligates Governments that sign it to use the "transaction value" of imported goods – or the price actually paid or payable for them – as the principal basis for valuing the goods for customs purposes. ***(Évaluation en douane)***

DISPUTE SETTLEMENT: Those institutional provisions in a trade agreement which provide the means for settling differences of view between the parties. ***(Règlement des différends)***

EFTA: European Free Trade Association. When founded via the Stockholm Convention in May 1960, there were 7 members. Since its foundation the composition changed as new members joined and others acceded to the EU. Currently, there are four members: Iceland, Norway, Switzerland, and Liechtenstein. ***(AELE : Association européenne de libre-échange)***

EXPROPRIATION: The seizure of private property by a foreign Government without just or reasonable compensation. ***(Expropriation)***

FOREIGN DIRECT INVESTMENT: The funds committed to a foreign enterprise. The investor may gain partial or total control of the enterprise. An investor who buys 10 percent or more of the controlling shares of a foreign enterprise makes a direct investment. ***(IED : Investissement étranger direct)***

FTA: Free Trade Agreement. In particular, the Canada-U.S. Free Trade Agreement that entered into force on January 1, 1989. ***(ALE : Accord de libre-échange)***

FTAA: Free Trade Area of the Americas. Proposed agreement between 34 countries of the Western Hemisphere to create a Free Trade Area by 2005, launched in Miami in December 1994. ***(ZLEA : Zone de libre-échange des Amériques)***

GATS: General Agreement on Trade in Services. The first set of multilaterally-agreed and legally-enforceable rules and disciplines ever negotiated to cover international trade in services. (***AGCS : Accord général sur le commerce des services***)

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade. Since 1947, the multilateral institution overseeing the global trading system. Superseded by the WTO in January 1995. ***(GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce)***

GDP: Gross Domestic Product. The total value of goods and services produced by a country. ***(PIB : Produit intérieur brut)***

INTEGRATED FRAMEWORK: A plan for the provision of trade-related technical assistance, including human and institutional capacity-building, for supporting trade and trade-related activities of the least-developed countries, led by the WTO and five multilateral organizations. ***(Cadre intégré)***

INTELLECTUAL PROPERTY: A collective term used to refer to new ideas, inventions, designs, writings, films, etc. and protected by copyright, patents, trademarks, etc. ***(Propriété intellectuelle)***

ITA: Information Technology Agreement. A WTO-based agreement endorsed by several Members that calls for the gradual elimination of most-favoured-nation tariffs on many information technology and telecommunication products. ***(ATI : Accord sur la technologie de l'information)***

LIBERALIZATION: Reductions in tariff and other measures that restrict world trade, unilaterally, bilaterally or multilaterally. ***(Libéralisation)***

MFN: Most-favoured-nation treatment (Article I of the GATT 1994) requiring countries not to discriminate between goods on the basis of country of origin or destination. ***(NPF : Traitement de la nation la plus favorisée)***

NAFTA: North American Free Trade Agreement, involving Canada, the United States and Mexico. Implemented January 1, 1994. ***(ALENA : Accord de libre-échange nord-américain)***

NON-TARIFF BARRIERS (MEASURES): Government measures or policies other than tariffs which restrict or distort international trade. Examples include import quotas, discriminatory government procurement practices, measures to protect intellectual property. Such measures have become relatively more conspicuous impediments to trade as tariffs have been reduced during the period since World War II. ***(Barrières non tarifaires – mesures)***

OECD: Organization for Economic Co-operation and Development. Paris-based organization of industrialized countries responsible for study of and co-operation on broad range of economic, trade, scientific and educational issues. ***(OCDE : Organisation de coopération et de développement économique)***

OSAKA ACTION AGENDA: Adopted in 1995, the Osaka Action Agenda is the framework for implementing the Leaders' Declaration (adopted in Bogor, Indonesia, 1994) that APEC member economies would achieve the free and open trade within the region by 2010/2020. ***(Programme d'action d'Osaka)***

QUOTA: Explicit limit on the physical amounts of particular products which can be imported or exported during a specified time period, usually measured by volume but sometimes by value. The quota may be applied on a "selective" basis, with varying limits set according to the country of origin, or on a global basis which only specifies the total limit and thus tends to benefit more efficient suppliers. ***(Contingent)***

RULES OF ORIGIN: Laws, regulations and administrative procedures which determine a product's country of origin. A decision by a customs authority on origin can determine whether a shipment falls within a quota limitation, qualifies for a tariff preference or is affected by an anti-dumping duty. These rules can vary from country to country. ***(Règles d'origine)***

SUBSIDY: An economic benefit granted by a Government to producers of goods often to strengthen their competitive position. The subsidy may be direct (a cash grant) or indirect (low-interest export credits guaranteed by a Government agency, for example). ***(Subvention)***

TARIFF: Customs duties on merchandise imports. Levied either on an ad valorem (percentage of value) or on a specific basis (e.g., $5 per 100 kgs). Tariffs give price advantage to similar locally produced goods and raise revenues for the Government. ***(Tarif de douanes)***

TARIFF RATE QUOTA: Two-stage tariff: imports up to the quota level enter at a lower rate of duty; over-quota imports enter at a higher rate. ***(Contingent tarifaire)***

TRANSPARENCY: Visibility and clarity of laws and regulations. ***(Transparence)***

URUGUAY ROUND: Multilateral trade negotiations launched in the context of the GATT at Punta del Este, Uruguay, in September 1986, and concluded in Geneva in December 1993. Signed by ministers in Marrakesh, Morocco, in April 1994. ***(Cycle d'Uruguay)***

WTO: World Trade Organization. Established on January 1, 1995, to replace the Secretariat of the General Agreement on Tariffs and Trade, it forms the cornerstone of the world trading system. (***OMC : Organisation mondiale du commerce***)

WTO APPELLATE BODY: An independent seven-person body that, upon request by one or more parties to the dispute, reviews findings in panel reports. (***Organe d'appel de l'OMC***)

ZERO-FOR-ZERO: Refers to a market access agreement where all the participating countries eliminate the same barriers on the same products. Although it most frequently refers to tariff elimination, a zero for zero agreement could include elimination of non-tariff barriers as well. ***(Accords zéro-zéro)***

9. List of Acronyms

ABT	Agreement on Basic Telecommunications
ADB	Asian Development Bank
AFTA	ASEAN Free Trade Area
AGP	Agreement on Government Procurement
AIT	Agreement on Internal Trade
APEC	Asia–Pacific Economic Cooperation
ASEAN	Association of South-East Asian Nations
AVE	*ad valorem* equivalents
BKPM	Badan Koordinasi Penanaman Modal (Indonesia's Investment Co-ordinating Board)
BSE	bovine spongiform encephalopathy
BSL	(Japan's) Building Standards Law
CAP	Common Agricultural Policy
CARICOM	Caribbean Community
CCC	Canadian Commercial Corporation
CCFTA	Canada–Chile Free Trade Agreement
CDIA	Canadian direct investment abroad
CEC	Canadian Education Centre Mexico
CERC	Central Regulatory Commission
CET	common external tariff
CFE	Comisión Federal de Electricidad (Mexico's state electricity firm)
CFIA	Canadian Food Inspection Agency
CIFTA	Canada–Israel Free Trade Agreement
CCPE	Canadian Council of Professional Engineers
CERT	Canada-Europe Round Table
CIDA	Canadian International Development Agency
CUSP	Canada-U.S. Partnership
DFAIT	Department of Foreign Affairs and International Trade
DNA	deoxyribonucleic acid

DSB	Dispute Settlement Body
DSP	distilled spirits plant
DSU	Dispute Settlement Understanding
DTA	double taxation agreement
EC	European Commission
ECTI	EU-Canada Trade Initiative
EDB	(Singapore's) Economic Development Board
EDC	Export Development Corporation
EEP	U.S. Export Enhancement Program
EFTA	European Free Trade Association
EMC	electro-magnetic compatibility
EMU	Economic and Monetary Union
EU	European Union
EVSL	Early Voluntary Sectoral Liberalization
FCC	Federal Communications Commission
FDA	(U.S.) Food and Drug Administration
FDI	foreign direct investment
FEMA	Foreign Extraterritorial Measures Act
FERC	(U.S.) Federal Energy Regulatory Commission
FHWA	U.S. Federal Highway Administration
FIPA	Foreign Investment Protection Agreement
FSA	(Japan's) Financial Services Agency
FSL	Food Sanitation Law
FTA	(Canada–U.S.) Free Trade Agreement
FTA	U.S. Federal Transit Administration
FTAA	Free Trade Area of the Americas
GAO	U.S. General Accounting Office
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GDP	gross domestic product
GM	genetically modified
GMO	genetically modified organism
GO	DFAIT's Global Opportunities teams of Trade Commissioners
GPP	Gross Provincial/Regional Product
G-7/8	Group of Seven leading industrialized nations plus Russian Federation
HACCP	(U.S.) Seafood Hazard Analysis Critical Control Point regulations
HKSAR	Hong Kong Special Administrative Region
IAP	individual action plan
ICT	information technology and telecommunications
IDD	international direct dialing (telephone services)
IEC	Intergovernmental Economic Commission (Canada–Russia, Canada–Ukraine)
ILSA	(U.S.) Iran and Libya Sanctions Act of 1996
IMF	International Monetary Fund
IP	intellectual property
ISO	International Organization for Standardization
ISTEA	(U.S.) Intermodal Surface Transportation Efficiency Act
IT	Information Technology
ITA	Information Technology Agreement (1997)
ITAR	International Traffic in Arms Regulation
ITC	U.S. International Trade Commission
JAS	Japan Agricultural Standards
JEC	Joint economic committee
JETRO	Japan External Trade Organization
JMC	Joint Ministerial Committee
LDC	least-developed countries

LIBERTAD	(U.S.) Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act of 1996 (Helms-Burton Act)
MAFF	(Japan's) Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries
Mercosur	Southern Cone Common Market (Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay)
MFN	most-favoured-nation
MII	Ministry of Information Industry
MMPA	(U.S.) Marine Mammal Protection Act
MMT	Manganese-based fuel derivative
MOU	Memorandum of understanding
MRA	Mutual recognition agreement
MTCR	Missile Technology Control Regime
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NATAP	North American Trade Automation Prototype
NEBS	New Exporters to Border States
NGO	non-governmental organization
NIST	(U.S.) National Institute of Standards and Technology
NSTB	(Singapore's) National Science and Technology Board
NTB	non-tariff barrier
NTT	Nippon Telegraph and Telephone
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
OSB	oriented-strand board
OSHA	(U.S.) Occupational Safety and Health Administration
PCB	polychlorinated biphenyl
PEMD	Program for Export Market Development
PEMEX	Petróleos Mexicanos (Mexico's state oil firm)
PWN	pinewood nematode
QFP	quasi-fire protection zone
RAB	Revenue Administrative Bulletin
R&D	research and development
RGO	Registered Grading Organizations
ROU	record of understanding
SAGIT	Sectoral Advisory Group on International Trade
SBT	(Michigan) single business tax
SCC	Standards Council of Canada
SCFAIT	Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade
SCP	sugar-containing product
SECOFI	Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (Mexico's Ministry of Trade and Industrial Development)
SERC	State Regulatory Commission
SMEs	small and medium-sized enterprises
SPS	sanitary and phytosanitary
SPWG	(Canada–Korea) Special Partnership Working Group
SRM	specified risk material
TBT	technical barriers to trade
TEA-21	(U.S.) Transportation Equity Act for the 21st Century
TECA	Trade and Economic Co-operation Arrangement
TICA	Trade and Investment Co-operation Arrangement
TNC	Trade Negotiations Committee
TRAI	Telecommunications Regulatory Authority of India
TRIMs	Agreement on Trade-Related Investment Measures

TRIPs	trade-related aspects of intellectual property rights
TRQ	tariff rate quota
TSE	transmissible spongiform encephalopathies
UN	United Nations
USDA	U.S. Department of Agriculture
USTR	U.S. Trade Representative
WPPS	Working Party on Professional Services (WTO)
WTO	World Trade Organization

10. Canada's International Trade Statistics

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

CANADA'S TRADE WITH THE WORLD, BALANCE OF PAYMENTS BASIS *($ millions)*

1988	143,533	132,715	10,818	1988	1,267	25,863	-6,596
1990	152,056	141,000	11,056	1990	22,381	33,018	-10,637
1992	163,464	154,430	9,034	1992	25,122	37,245	-12,123
1994	228,167	207,873	20,294	1994	32,750	44,413	-11,663
1996	280,079	237,689	42,391	1996	39,886	48,961	-9,076
1998	322,517	303,420	19,097	1998	48,848	55,809	-6,961
2000	417,658	363,164	54,494	2000	56,229	6,814	-6,585

Note: More detailed statistics and discussion of the 2000 Canada's trade and investment performance is available from the "Second Annual Report on Canada's State of Trade", a DFAIT publication soon to be released.

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue 67-001

CANADA'S TRADE WITH THE WORLD, BALANCE OF PAYMENTS BASIS *($ millions)*

1988	143,533	132,715	10,818	1988	1,267	25,863	-6,596
1989	**146,962**	**139,216**	**7,746**	**1989**	**20,777**	**28,923**	**-8,146**
1990	152,056	141,000	11,056	1990	22,381	33,018	-10,637
1991	**147,669**	**140,658**	**7,011**	**1991**	**23,324**	**34,743**	**-11,419**
1992	163,464	154,430	9,034	1992	25,122	37,245	-12,123
1993	**190,213**	**177,123**	**13,090**	**1993**	**28,230**	**41,840**	**-13,610**
1994	228,167	207,873	20,294	1994	32,750	44,413	-11,663
1995	**265,334**	**229,937**	**35,397**	**1995**	**35,796**	**45,933**	**-10,136**
1996	280,079	237,689	42,391	1996	39,886	48,961	-9,076
1997	**301,544**	**277,751**	**23,793**	**1997**	**43,496**	**52,853**	**-9,357**
1998	322,517	303,420	19,097	1998	48,848	55,809	-6,961
1999	**360,609**	**326,821**	**33,788**	**1999**	**51,755**	**57,824**	**-6,069**
2000	417,658	363,164	54,494	2000	56,229	6,814	-6,585

Note: More detailed statistics and discussion of the 2000 Canada's trade and investment performance is available from the "Second Annual Report on Canada's State of Trade", a DFAIT publication soon to be released.

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue 67-001

Canada's Merchandise Trade, by Commodity Grouping, Balance of International Payments Basis *($ millions)*

Goods Exports													
Agricultural and Fishing Products	**12,326**	**11,572**	**13,318**	**13,119**	**15,339**	**16,152**	**18,814**	**20,966**	**23,168**	**24,963**	**25,143**	**25,568**	**27,577**
Energy Products	12,771	13,726	13,961	14,109	15,452	17,751	19,200	20,393	26,010	27,089	23,901	29,722	52,538
Forestry Products	**21,588**	**21,465**	**20,336**	**18,598**	**20,017**	**23,380**	**29,128**	**36,745**	**34,471**	**34,853**	**35,174**	**39,117**	**41,381**
Industrial Goods	31,943	32,273	32,128	31,252	32,380	35,219	42,498	50,899	52,283	56,066	57,453	57,429	64,612
Machinery and Equipment	**21,665**	**23,962**	**28,854**	**29,294**	**31,893**	**36,848**	**45,700**	**56,032**	**61,896**	**68,219**	**78,823**	**85,985**	**105,574**
Automotive Products	34,724	33,971	34,677	32,495	38,101	48,609	57,608	62,917	63,370	69,009	77,415	95,494	**96,297**
Consumer Goods	**2,812**	**2,637**	**3,348**	**3,474**	**4,469**	**5,608**	**7,102**	**8,316**	**9,501**	**10,667**	**12,424**	**13,471**	**14,669**
Goods Imports													
Agricultural and Fishing Products	**7,558**	**8,256**	**8,739**	**9,004**	**9,736**	**11,014**	**12,577**	**13,375**	**14,138**	**15,646**	**17,262**	**17,643**	**18,568**
Energy Products	5,176	6,221	8,198	6,629	6,478	6,969	6,960	7,237	9,605	10,629	8,679	10,709	17,753
Forestry Products	**1,293**	**1,358**	**1,324**	**1,218**	**1,387**	**1,566**	**1,810**	**2,038**	**1,914**	**2,386**	**2,498**	**2,741**	**3,064**
Industrial Goods	25,557	26,929	26,325	24,688	27,278	32,162	39,187	45,569	46,483	54,559	60,286	62,131	**70,461**
Machinery and Equipment	**40,721**	**43,303**	**42,918**	**42,885**	**46,674**	**53,096**	**65,717**	**75,700**	**76,613**	**91,315**	**101,303**	**108,168**	**122,740**
Automotive Products	33,193	31,943	30,480	30,961	33,680	39,944	47,835	50,086	51,107	60,826	66,763	75,916	77,404
Consumer Goods	**13,568**	**15,023**	**15,853**	**16,615**	**18,943**	**21,368**	**23,441**	**25,546**	**25,840**	**29,726**	**34,574**	**36,954**	**40,080**
Goods Trade Balance													
Agricultural and Fishing Products	**4,768**	**3,316**	**4,579**	**4,115**	**5,603**	**5,138**	**6,236**	**7,591**	**9,030**	**9,317**	**7,881**	**7,925**	**9,009**
Energy Products	7,595	7,505	5,763	7,480	8,974	10,782	12,240	13,156	16,405	16,461	15,222	19,013	**34,785**
Forestry Products	**20,295**	**20,107**	**19,012**	**17,380**	**18,630**	**21,814**	**27,318**	**34,707**	**32,557**	**32,467**	**32,676**	**36,376**	**38,317**
Industrial Goods	6,386	5,344	5,803	6,564	5,102	3,057	3,311	5,331	5,801	1,507	-2,833	-4,702	**-5,849**
Machinery and Equipment	**-19,056**	**-19,341**	**-14,064**	**-13,591**	**-14,781**	**-16,248**	**-20,017**	**-19,668**	**-14,717**	**-23,096**	**-22,480**	**-22,183**	**-17,166**
Automotive Products	1,531	2,028	4,197	1,534	4,421	8,665	9,773	12,832	12,263	8,183	10,652	19,578	**18,893**
Consumer Goods	**-10,756**	**-12,386**	**-12,505**	**-13,141**	**-14,474**	**-15,760**	**-16,339**	**-17,231**	**-16,339**	**-19,059**	**-22,150**	**-23,483**	**-25,411**

Notes: Totals do not include special transactions and inland freight and other BOP adjustments. More detailed statistics and discussion of the 2000 Canada's trade and investment performance is available from the "Second Annual Report on Canada's State of Trade", a DFAIT publication soon to be released.

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue n° 001

Canada's Services Trade by Type, Balance of International Payments Basis *($ millions)*

Services Exports													
Travel	**6,292**	**6,680**	**7,398**	**7,691**	**7,898**	**8,480**	**9,558**	**10,819**	**11,749**	**12,221**	**13,986**	**15,114**	**15,749**
Transportation	4,130	4,701	4,920	4,883	5,232	5,790	6,678	7,207	7,905	8,409	8,882	9,385	**10,684**
Commercial Services	**7,963**	**8,479**	**9,061**	**9,814**	**11,080**	**13,113**	**15,492**	**16,805**	**19,357**	**21,936**	**25,039**	**26,227**	**28,771**
Government Services	882	917	1,003	937	912	847	1,022	965	875	930	941	1,029	**1,025**
Services Imports													
Travel	**8,445**	**9,827**	**12,757**	**13,753**	**14,255**	**14,359**	**13,678**	**14,093**	**15,353**	**15,895**	**15,943**	**16,858**	**17,983**
Transportation	5,849	6,233	6,746	6,760	7,989	9,883	10,528	10,911	10,567	11,512	11,720	12,068	**13,806**
Commercial Services	**10,722**	**11,995**	**12,554**	**13,208**	**14,050**	**16,859**	**19,602**	**20,260**	**22,381**	**24,792**	**27,466**	**28,227**	**30,369**
Government Services	847	868	962	1,022	951	739	605	669	661	654	681	672	**656**
Services Balance													
Transportation	**-2,153**	**-3,147**	**-5,359**	**-6,062**	**-6,357**	**-5,879**	**-4,120**	**-3,274**	**-3,604**	**-3,674**	**-1,957**	**-1,744**	**-2,235**
Transportation	-1,719	-1,532	-1,826	-1,877	-2,757	-4,093	-3,849	-3,703	-2,662	-3,103	-2,837	-2,683	**-3,122**
Commercial Services	**-2,759**	**-3,516**	**-3,493**	**-3,394**	**-2,970**	**-3,746**	**-4,110**	**-3,455**	**-3,023**	**-2,855**	**-2,427**	**-2,001**	**-1,598**
Government Services	36	49	41	-85	-39	108	417	296	214	276	260	358	**369**

Note: More detailed statistics and discussion of the 2000 Canada's trade and investment performance is available from the "Second Annual Report on Canada's State of Trade", a DFAIT publication soon to be released.

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue 67-001

Canada's Merchandise Trade, by Commodity Grouping, Balance of International Payments Basis *($ millions)*

Goods Exports

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Energy Products	12,771	13,726	13,961	14,109	15,452	17,751	19,200	20,393	26,010	27,089	23,901	29,722	**52,538**
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Industrial Goods	31,943	32,273	32,128	31,252	32,380	35,219	42,498	50,899	52,283	56,066	57,453	57,429	**64,612**
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Automotive Products	34,724	33,971	34,677	32,495	38,101	48,609	57,608	62,917	63,370	69,009	77,415	95,494	**96,297**
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Goods Imports

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Energy Products	5,176	6,221	8,198	6,629	6,478	6,969	6,960	7,237	9,605	10,629	8,679	10,709	**17,753**
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Industrial Goods	25,557	26,929	26,325	24,688	27,278	32,162	39,187	45,569	46,483	54,559	60,286	62,131	**70,461**
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Automotive Products	33,193	31,943	30,480	30,961	33,680	39,944	47,835	50,086	51,107	60,826	66,763	75,916	**77,404**
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Goods Trade Balance

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Energy Products	7,595	7,505	5,763	7,480	8,974	10,782	12,240	13,156	16,405	16,461	15,222	19,013	**34,785**
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Industrial Goods	6,386	5,344	5,803	6,564	5,102	3,057	3,311	5,331	5,801	1,507	-2,833	-4,702	**-5,849**
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Automotive Products	1,531	2,028	4,197	1,534	4,421	8,665	9,773	12,832	12,263	8,183	10,652	19,578	**18,893**
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Notes: Totals do not include special transactions and inland freight and other BOP adjustments. More detailed statistics and discussion of the 2000 Canada's trade and investment performance is available from the "Second Annual Report on Canada's State of Trade", a DFAIT publication soon to be released.

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue 67-001

CANADA'S SERVICES TRADE BY TYPE, BALANCE OF INTERNATIONAL PAYMENTS BASIS *($ millions)*

Services Exports													
Travel	6,292	6,680	7,398	7,691	7,898	8,480	9,558	10,819	11,749	12,221	13,986	15,114	15,749
Transportation	4,130	4,701	4,920	4,883	5,232	5,790	6,678	7,207	7,905	8,409	8,882	9,385	10,684
Commercial Services	7,963	8,479	9,061	9,814	11,080	13,113	15,492	16,805	19,357	21,936	25,039	26,227	28,771
Government Services	882	917	1,003	937	912	847	1,022	965	875	930	941	1,029	1,025
Services Imports													
Travel	8,445	9,827	12,757	13,753	14,255	14,359	15,678	16,093	15,353	15,895	15,943	16,858	17,983
Transportation	5,849	6,233	6,746	6,760	7,989	9,883	10,528	10,911	10,567	11,512	11,720	12,068	13,806
Commercial Services	10,722	11,995	12,554	13,208	14,050	16,859	19,602	20,260	22,381	24,792	27,466	28,227	30,369
Government Services	847	868	962	1,022	951	739	605	669	661	654	681	672	656
Services Balance													
Transportation	-2,153	-3,147	-5,359	-6,062	-6,357	-5,879	-4,120	-3,274	-3,604	-3,674	-1,957	-1,744	-2,235
Transportation	-1,719	-1,532	-1,826	-1,877	-2,757	-4,093	-3,849	-3,703	-2,662	-3,103	-2,837	-2,683	-3,122
Commercial Services	-2,759	-3,516	-3,493	-3,394	-2,970	-3,746	-4,110	-3,455	-3,023	-2,855	-2,427	-2,001	-1,598
Government Services	36	49	41	-85	-39	108	417	296	214	276	260	358	369

Note: More detailed statistics and discussion of the 2000 Canada's trade and investment performance is available from the "Second Annual Report on Canada's State of Trade", a DFAIT publication soon to be released.

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue 67-001

CANADA'S MERCHANDISE TRADE, BY PRINCIPAL TRADING PARTNER, BALANCE OF PAYMENTS BASIS *($ millions)*

Goods Exports to:

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
United Kingdom	3,798	3,740	3,862	3,243	3,415	3,211	3,677	4,377	4,608	4,462	4,913	5,355	6,448
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Japan	8,998	9,285	8,538	7,644	8,254	9,185	10,788	13,286	12,423	12,268	9,594	9,218	9,919
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
All Other Countries	14,355	13,576	14,928	16,082	15,877	16,558	18,754	23,538	22,702	21,516	18,043	16,603	18,941

Goods Imports from:

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
United Kingdom	4,733	4,706	5,022	4,317	4,015	4,484	4,854	4,899	5,581	6,129	6,083	7,688	12,372
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Japan	8,024	8,366	8,319	8,749	8,913	8,478	8,315	8,428	7,227	8,711	9,658	10,594	11,718
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
All Other Countries	13,021	14,750	14,754	15,275	16,599	19,691	20,127	20,761	20,835	21,955	23,321	25,216	31,371
					154,430	177,123	207,873						

Goods Balance

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
United Kingdom	- 936	- 965	-1,159	-1,074	- 600	-1,272	-1,177	- 522	- 973	-1,667	-1,170	-2,333	-5,923
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Japan	973	919	219	-1,104	- 660	707	2,473	4,858	5,196	3,557	-63	-1,376	-1,798
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
All Other Countries	1,333	-1,172	174	808	- 721	-3,134	-1,373	2,777	1,867	- 440	-5,278	-8,613	-12,430

Notes: Other EU (European Union) countries include: Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Luxembourg, Netherlands, Portugal, Spain, Sweden. Other OECD countries include: Australia, Iceland, Mexico, New Zealand, Norway, Switzerland, Turkey and new members; Hungary, Poland and South Korea and the Czech Republic.

More detailed statistics and discussion of the 2000 Canada's trade and investment performance is available from the "Second Annual Report on Canada's State of Trade", a DFAIT publication soon to be released.

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue 67-001

Canada's Merchandise Trade, by Principal Trading Partner, Balance of Payments Basis (*$ millions*)

Goods Exports to:													
United States	105,291	108,025	111,566	108,615	123,377	149,099	181,049	205,691	222,461	242,679	269,516	309,397	359,630
United Kingdom	3,798	3,740	3,862	3,243	3,415	3,211	3,677	4,377	4,608	4,462	4,913	5,355	6,448
Other European Union Countries	7,911	8,697	9,264	9,341	9,362	8,798	9,363	13,879	12,796	12,587	12,890	12,875	14,559
Japan	8,998	9,285	8,538	7,644	8,254	9,185	10,788	13,286	12,423	12,268	9,594	9,218	9,919
Other OECD Countries	3,181	3,641	3,899	2,745	3,179	3,361	4,536	4,563	5,088	8,033	7,560	7,161	8,159
All Other Countries	14,355	13,576	14,928	16,082	15,877	16,558	18,754	23,538	22,702	21,516	18,043	16,603	18,941
Goods Imports from:													
United States	92,497	97,298	97,512	97,577	110,379	130,244	155,660	172,517	180,010	211,461	233,777	249,325	267,578
United Kingdom	4,733	4,706	5,022	4,317	4,015	4,484	4,854	4,899	5,581	6,129	6,083	7,688	12,372
Other European Union Countries	10,735	9,974	10,418	10,190	9,908	9,542	11,550	15,390	14,995	18,118	19,188	20,744	21,200
Japan	8,024	8,366	8,319	8,749	8,913	8,478	8,315	8,428	7,227	8,711	9,658	10,594	11,718
Other OECD Countries	3,703	4,125	4,975	4,551	4,616	4,684	7,365	7,942	9,041	11,377	11,393	13,254	18,925
All Other Countries	13,021	14,750	14,754	15,275	16,599	19,691	20,127	20,761	20,835	21,955	23,321	25,216	31,371
					154,430	177,123	207,873						
Goods Balance													
United States	12,795	10,725	14,054	11,037	12,998	18,855	25,388	33,174	42,451	31,218	35,739	60,072	92,053
United Kingdom	- 936	- 965	-1,159	-1,074	- 600	-1,272	-1,177	- 522	- 973	-1,667	-1,170	-2,333	-5,923
Other European Union Countries	-2,825	-1,276	-1,155	- 849	- 546	- 744	-2,187	-1,511	-2,198	-5,532	-6,298	-7,869	-6,641
Japan	973	919	219	-1,104	- 660	707	2,473	4,858	5,196	3,557	-63	-1,376	-1,798
Other OECD Countries	- 523	- 484	-1,077	-1,805	-1,437	-1,322	-2,829	-3,379	-3,953	-3,343	-3,833	-6,093	-10,766
All Other Countries	1,333	-1,172	174	808	- 721	-3,134	-1,373	2,777	1,867	- 440	-5,278	-8,613	-12,430

Notes: Other EU (European Union) countries include: Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Luxembourg, Netherlands, Portugal, Spain, Sweden. Other OECD countries include: Australia, Iceland, Mexico, New Zealand, Norway, Switzerland, Turkey and new members: Hungary, Poland and South Korea and the Czech Republic.

More detailed statistics and discussion of the 2000 Canada's trade and investment performance is available from the "Second Annual Report on Canada's State of Trade", a DFAIT publication soon to be released.

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue 67-001

Foreign Direct Investment in Canada by Key Country and Geographical Area, stocks *($ millions)*

	United States				Total
1988	76,049	15,696	9,747	3,568	114,175
1989	80,427	15,556	12,342	4,769	122,664
1990	84,089	17,185	14,339	5,222	130,932
1991	86,396	16,224	14,908	5,596	135,234
1992	88,161	16,799	15,056	5,962	137,918
1993	90,600	15,872	15,732	6,249	141,493
1994	102,629	14,693	16,824	6,587	154,594
1995	112,948	14,097	21,778	6,987	168,167
1996	120,527	14,233	23,911	7,864	180,418
1997	132,950	15,375	25,554	8,022	197,885
1998	150,194	15,205	30,030	8,337	219,220
1999	173,340	14,229	30,931	6,362	239,972

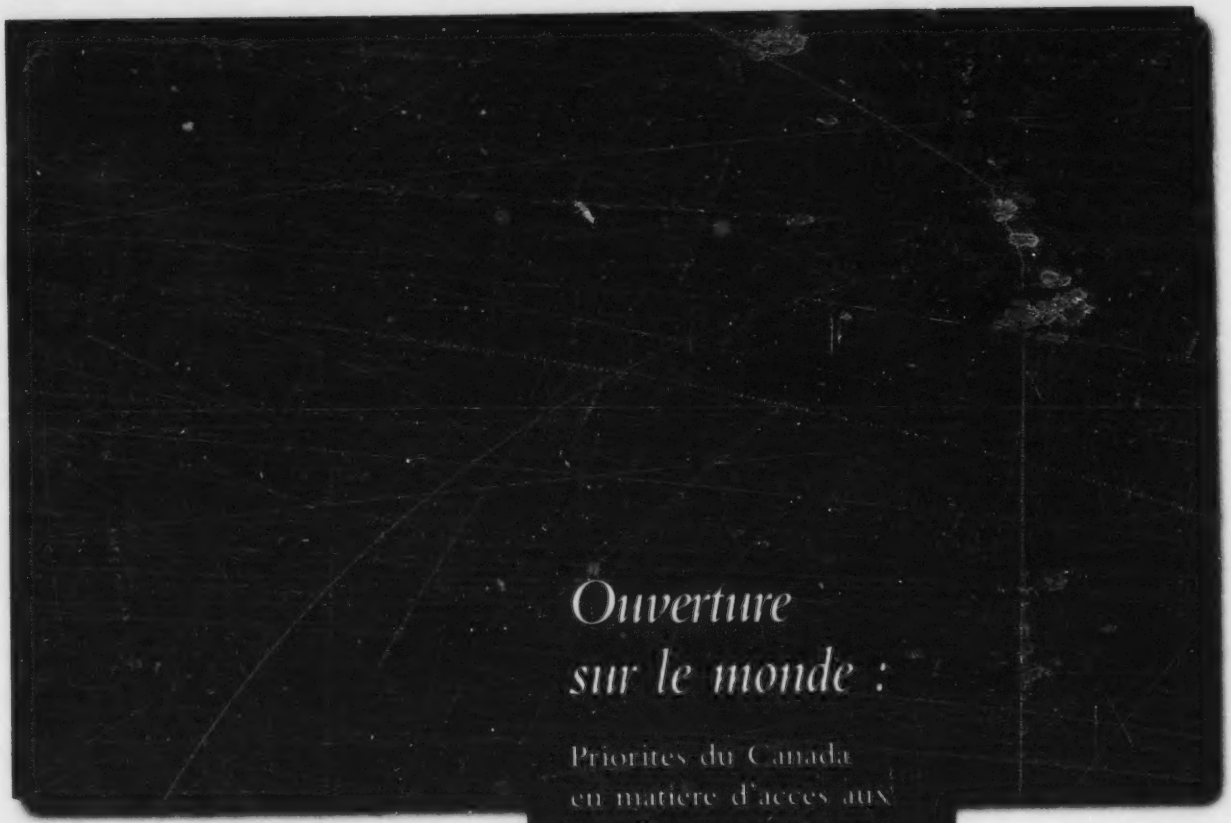
Canadian Direct Investment Abroad by Key Country and Geographical Area, stocks *($ millions)*

	United States				Total
1988	51,025	8,812	5,291	481	79,763
1989	56,578	11,085	6,247	507	89,851
1990	60,049	13,527	7,098	917	98,402
1991	63,379	15,262	8,505	2,182	109,068
1992	64,502	12,271	9,071	2,521	111,691
1993	67,677	12,907	11,478	2,845	122,427
1994	77,987	15,038	15,620	3,485	146,315
1995	84,562	16,412	18,106	2,739	161,237
1996	93,886	17,825	19,193	2,676	180,616
1997	105,683	21,828	22,158	2,985	209,678
1998	124,405	22,783	28,571	3,404	246,313
1999	134,281	22,885	26,033	4,076	257,408

Note: More detailed statistics and discussion of the 2000 Canadian trade and investment performance is available from the "Second Annual Report on Canada's State of Trade", a DFAIT publication soon to be released.

Source: Statistics Canada, Canadian International Investment Position, Catalogue 67-202

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade



Ouverture sur le monde :

Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux 2001

Équipe Canada inc • Team Canada Inc

Canada

Ouverture sur le monde :

Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux 2001

La présente publication et les renseignements supplémentaires sur les exportations sont disponibles en ligne au *www.dfait-maeci.gc.ca* ou au *www.exportsource.ca*

Sauf mention contraire, les sommes d'argent indiquées dans ce document sont en dollars canadiens.

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux — 2001 définit les priorités du gouvernement dans ses efforts pour faciliter l'accès des exportateurs et des investisseurs canadiens aux marchés étrangers au moyen de toute une série d'initiatives multilatérales, régionales et bilatérales en 2001. Le document décrit également les résultats accomplis dans ce domaine en 2000 et qui bénéficieront aux entreprises canadiennes. Les sujets couverts vont des objectifs généraux du Canada dans les négociations qui se déroulent au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) jusqu'aux détails de désaccords spécifiques qui surgissent dans nos échanges bilatéraux. Le document ne prétend pas offrir un catalogue complet des activités entreprises par le gouvernement dans le but de faciliter l'accès aux marchés étrangers, ni un répertoire exhaustif des obstacles étrangers au commerce ou aux investissements.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), secondé par ses ambassades et missions à l'étranger, a coordonné la préparation de ce rapport avec le concours d'autres ministères fédéraux (notamment ceux de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, des Finances, de l'Industrie et des Ressources naturelles), ainsi que des gouvernements provinciaux et, évidemment, des Canadiens qui poursuivent des activités commerciales à l'étranger. Les renseignements présentés reflètent la situation à la fin de février 2001.

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux — 2001 représente à la fois une mise à jour et un développement plus poussé des thèmes abordés dans le rapport rendu public par le ministre du Commerce international en avril 2000. Tout en reconnaissant l'importance capitale du marché américain, la démarche actuelle du Canada reflète ses intérêts à plus grande échelle et l'importance de son travail au sein de forums tels que l'OMC afin de renforcer les institutions et les règles qui régissent les échanges commerciaux et les investissements internationaux.

TABLE DES MATIÈRES

Message du ministre du Commerce international i

1. Introduction 1

2. Pour une amélioration des règles internationales : l'Organisation mondiale du commerce 24

Faciliter l'accès aux marchés des produits 25
Accord sur les technologies de l'information 25
Agriculture 26
Obstacles techniques au commerce 27
Mesures sanitaires et phytosanitaires 28
Recours commerciaux 29
Règle d'origine 30
Facilitation du commerce 30
Faciliter l'accès aux marchés des services 31
Négociations en cours sur l'AGCS 32
Services financiers 32
Télécommunications de base 33
Services professionnels 34
Autorisations de séjour temporaire pour les fournisseurs de services 34
Questions influant sur l'accès aux marchés des produits et des services 35
Marchés publics 35
Commerce électronique 35
Règlement des différends 35
Accession à l'Organisation mondiale du commerce 37

3. Investissement 38

4. Ouverture sur les Amériques 43
Accord de libre-échange nord-américain 43
États-Unis 46
Mexique 59
Zone de libre-échange des Amériques 63
Mercosur 64
Chili 69
Antilles et Amérique centrale 71

5. Ouverture sur l'Europe 75
Union européenne 75
Association européenne de libre-échange 83
Fédération de Russie 83
Ukraine 85

6. Ouverture sur l'Asie-Pacifique 87
Coopération économique Asie-Pacifique 87
Japon 89
Chine et Hong Kong 98
République de Corée 102
Taïpei chinois (Taïwan) 103
Inde 105
Australie 109
Nouvelle-Zélande 111
Asie du Sud-Est 111

7. Ouverture sur d'autres marchés importants 118
Moyen-Orient 118
Arabie saoudite 119
Afrique du Sud 120

8. Glossaire de termes 122

9. Liste des acronymes 126

10. Statistiques du commerce international du Canada 128

Message du ministre du Commerce international

J'ai le plaisir d'annoncer que le Canada a continué d'enregistrer des résultats remarquables au chapitre du commerce international tout au long de l'an 2000. Nos exportations de biens et services ont atteint un sommet de 473,9 milliards de dollars en 2000; parallèlement, l'excédent du solde des transactions courantes s'est élevé à 18,9 milliards de dollars. À l'échelle internationale, le Canada figurera encore au nombre des principales économies fondées sur les échanges commerciaux. Les exportations de biens et services représentent actuellement 45,6 p. 100 du produit intérieur brut (PIB) et un emploi sur trois dépend du commerce. Ces chiffres démontrent à quel point la réussite commerciale du Canada est liée directement et positivement à la croissance et à la prospérité de notre économie.

Il est clair également que l'amélioration et la garantie de l'accès aux principaux marchés sont des facteurs importants dans l'expansion soutenue du commerce. C'est ce qui explique la ferme détermination du gouvernement du Canada d'éliminer les barrières sur les marchés clés et d'assurer un accès prévisible à ceux-ci pour les commerçants et investisseurs canadiens. L'élargissement de l'accès aux marchés est la voie de la prospérité soutenue des Canadiens.

C'est dans cet esprit que je suis heureux de présenter *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux — 2001*. Ce rapport annuel, préparé par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, esquisse la stratégie du gouvernement fédéral visant à faciliter l'accès des biens, services et investissements aux marchés étrangers clés. Le rapport souligne en outre les principaux résultats obtenus à cet égard par le gouvernement au profit des Canadiens en 2000, ainsi que les nouvelles perspectives qui s'offrent aux entreprises canadiennes sur les marchés mondiaux.

Le Canada est une économie de taille moyenne, tributaire du commerce. Ses succès économiques actuels et futurs dépendent de l'ouverture des marchés mondiaux, d'un environnement commercial stable et de mécanismes de règlement des différends commerciaux fondés sur des règles plutôt que sur la puissance politique ou économique. En 2001, le Canada poursuivra ses objectifs dans le cadre des instances multilatérales et

régionales, au niveau bilatéral avec ses principaux partenaires commerciaux et par la négociation de nouveaux accords de libre-échange.

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) demeure la pierre angulaire de la politique commerciale du Canada ainsi que le fondement de ses relations avec ses partenaires commerciaux et de ses initiatives et accords bilatéraux et régionaux. Le Canada participe activement aux négociations en cours à l'OMC sur l'agriculture et les services, et poursuivra ses efforts visant à établir la confiance dans le système commercial international et à favoriser le consensus sur des négociations élargies.

Du 20 au 22 avril 2001, le premier ministre sera l'hôte du Troisième Sommet des Amériques, qui se tiendra à Québec. L'un des principaux éléments du processus du Sommet est la négociation en cours de l'accord instituant la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Le Canada, comme il l'a fait au cours des deux dernières années, continuera à jouer un rôle de premier plan dans les négociations de la ZLEA. Celles-ci offrent la possibilité de créer la plus vaste zone de libre-échange au monde — un marché doté d'une population de 800 millions d'habitants et d'un PIB global de près de 17 billions de dollars. La ZLEA consoliderait les liens commerciaux du Canada avec les États-Unis, le Mexique et le Chili, ainsi que le développement de ses relations avec d'autres partenaires régionaux, lui permettant ainsi de tirer pleinement parti des marchés émergents de l'hémisphère.

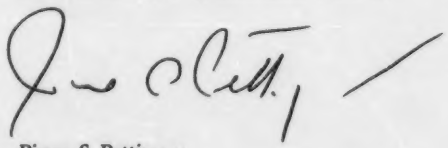
Le Canada a entamé des négociations sur un accord de libre-échange avec le Costa Rica au début de l'an 2000, et par la suite, avec le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador. Puis, au début de 2001, il a aussi engagé des négociations avec les pays de la Communauté des Caraïbes. La signature d'accords de libre-échange avec ces pays témoignera du sérieux de l'engagement du Canada vis-à-vis de l'hémisphère et contribuera au raffermissement des relations commerciales entre nos pays, particulièrement pour nos petites et moyennes entreprises.

Le partenariat commercial existant entre le Canada et les États-Unis est le plus vaste du monde. La poursuite de ces relations commerciales demeurera un objectif prioritaire pour le gouvernement alors que 86 p. 100 de nos exportations de marchandises, soit 33 p. 100 de notre PIB, sont dirigées vers le marché américain. Bien que la plupart de nos échanges ne fassent l'objet d'aucun litige, nous veillerons à ce que les différends, qui surgiront inéluctablement, soient gérés avec circonspection. Le dossier ayant trait au bois d'oeuvre résineux représente un défi de taille mais nous sommes déterminés à assurer que les producteurs canadiens continuent à avoir accès à ce vaste marché. Nous travaillerons aussi de concert avec les États-Unis et le Mexique afin de donner un second souffle à l'Accord de libre-échange nord-américain et pour continuer de faciliter et d'améliorer le commerce sur ces marchés clés.

En terminant, je voudrais souligner que le gouvernement du Canada tient à entretenir avec les Canadiens un dialogue constant sur les questions de commerce. Nous mettrons en oeuvre les priorités énoncées dans ce rapport en consultation étroite avec les Canadiens. Le gouvernement exécute un important programme de sensibilisation et de consultation des provinces et territoires, du secteur commercial, des organisations non gouvernementales, d'autres groupes d'intérêt et du public. Le présent rapport vise non seulement à renseigner les Canadiens sur les démarches et intentions du gouvernement à l'égard de différentes questions commerciales qui leur importent, mais aussi à stimuler la réflexion des lecteurs et les inciter à faire part de leurs opinions.

J'aimerais de plus encourager les personnes intéressées à visiter le site Web « Négociations et accords commerciaux », où sont affichés tous les faits nouveaux concernant le programme de la politique commerciale du Canada. Le présent rapport, ainsi que le site Web, sont deux des principaux outils que nous avons mis au point pour vous convier à nous faire part de vos réactions au sujet des questions commerciales. Je vous invite à nous communiquer vos opinions par l'entremise du site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca*) ou du site Web « Négociations et Accords commerciaux » (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*). Faites équipe avec nous grâce à votre participation et augmentez nos chances de promouvoir les intérêts du Canada et d'assurer notre prospérité continue.

Le ministre du Commerce international,



Pierre S. Pettigrew

1. *Introduction*

Le contexte mondial des échanges reste pour le Canada plus favorable qu'il ne l'a été depuis des décennies : la demande étrangère de produits et de services canadiens ne fait que croître, et des flux sans précédents de marchandises, de capitaux et de technologies traversent nos frontières. En fait, au cours des années 1990, le Canada est devenu une véritable dynamo sur le plan du commerce international.

Le commerce extérieur a pris une importance telle dans notre économie qu'un emploi sur trois au Canada dépend maintenant de notre capacité à vendre à l'étranger. L'obligation pour le Canada de soutenir la concurrence internationale a dynamisé notre économie, stimulé l'innovation et créé des centaines de milliers d'emplois pour les Canadiens.

Le Canada peut s'enorgueillir d'avoir réussi à devenir l'un des pays les plus importants sur le plan du commerce international et de l'investissement étranger. Sous le rapport de la valeur, le Canada occupait en 1999 le sixième rang pour les exportations et les importations de marchandises, le douzième pour les exportations, le huitième pour les importations de services commerciaux, et le huitième parmi les pays d'accueil des investissements directs mondiaux. Ces progrès témoignent du succès de nos efforts suivis en vue de créer un environnement commercial plus ouvert à l'étranger et d'accroître la compétitivité chez nous. Grâce à ces efforts, le Canada jouit aujourd'hui comme jamais auparavant de la prospérité liée au commerce et à l'investissement, lesquels ont pour effet d'élever le niveau de vie des Canadiens.

Afin de procurer aux exportateurs et aux investisseurs canadiens un accès sûr et prévisible aux marchés mondiaux, le gouvernement continuera à s'efforcer d'éliminer les obstacles sur les marchés clés. Pour ce faire, il devra renforcer les institutions et les règles qui régissent le commerce et l'investissement internationaux, établir des relations avec de nouveaux partenaires et veiller à ce que les autres pays respectent leurs engagements.

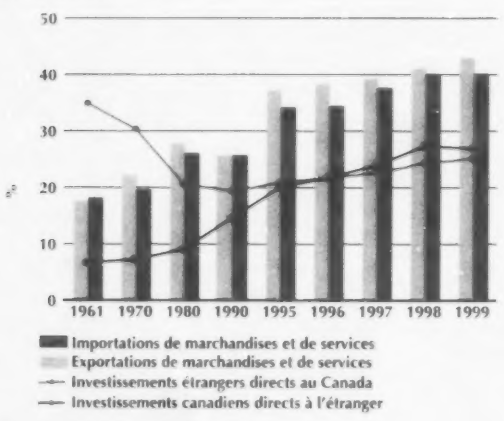
Le présent document, *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux — 2001*, fait état des résultats les plus importants obtenus au cours de l'année dernière en matière d'ouverture des marchés et recense les priorités que le gouvernement s'est fixées pour 2001 dans le but d'élargir encore l'accès aux marchés étrangers. Le gouvernement poursuivra ces objectifs sur trois plans : sur le plan multilatéral, dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC); sur le plan régional, dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), du processus d'établissement de la Zone de libre-échange des

Amériques (ZLEA), ainsi que de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC), par exemple; et sur le plan bilatéral, dans le cadre des rapports avec ses partenaires clés dont les principaux sont les États-Unis, l'Union européenne (UE) et le Japon, de même que par la négociation d'accords de libre-échange avec les membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE), le Costa Rica et l'Amérique centrale. Le Canada envisage également la possibilité de négocier un accord de libre-échange avec Singapour. Dans tous les cas, le gouvernement aura pour objectif de faire en sorte que nos entreprises et nos investisseurs tirent tous les avantages possibles des accords commerciaux internationaux et que le mot « Canada » devienne synonyme d'innovation, de dynamisme et d'excellence.

Tendances du commerce international

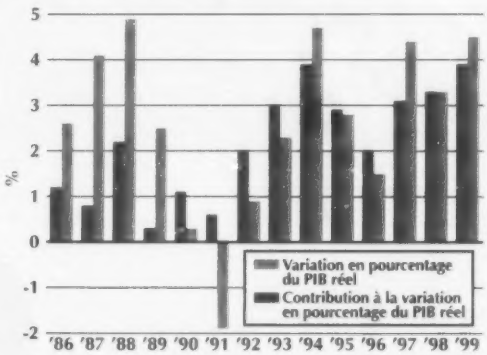
L'importance du commerce et de l'investissement internationaux pour l'économie canadienne est souvent exprimée sous la forme du taux du commerce et de l'investissement par rapport au produit intérieur brut (PIB)[1]. Pour ce qui est des exportations de marchandises et de services, ce taux a connu de 1961 à 1999 une augmentation remarquable, passant de 17,7 à 43 p. 100[2] (voir la figure 1). Quant au taux des importations de marchandises et de services, il est passé au cours de la même période de 18,2 p. 100 à 40,2 p. 100. Le fait que la progression des exportations ait compté pour beaucoup dans l'augmentation du PIB réel du Canada de 1992 à 1999 témoigne lui aussi du rôle croissant joué par les exportations de marchandises et de services dans l'économie canadienne (voir la figure 2). Parallèlement aux ajustements structurels dont l'économie mondiale aussi bien que l'économie canadienne ont fait l'objet, la composition par produit et l'orientation du commerce extérieur du Canada ont sensiblement changé. C'est ainsi qu'en trois décennies, notre commerce s'est réorienté des ressources naturelles vers d'autres catégories de marchandises telles que le matériel et l'outillage et, plus récemment, les produits de haute technologie.

Figure 1
Taux du commerce et de l'investissement canadiens par rapport au PIB



Sources : MAECI et Statistique Canada

Figure 2
Contribution des exportations canadiennes à la variation en pourcentage du PIB réel



Sources : MAECI et Statistique Canada

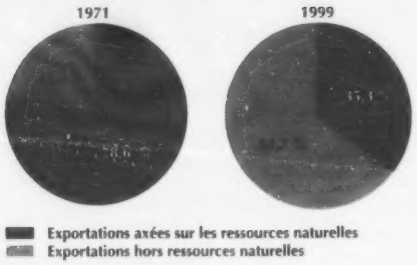
La part (en dollars réels ou constants) des exportations de produits hors ressources naturelles est passée de 21,4 p. 100 en 1971 à 64,7 p. 100 en 1999, tandis que la part des importations de ces mêmes produits a plus que doublé (voir la figure 3).

Cette transformation structurelle s'explique en partie par les réductions tarifaires multilatérales, la libéralisation des échanges avec notre principal partenaire — les États-Unis — et d'autres politiques conçues pour stimuler les industries de la fabrication et du savoir. Il est en outre à noter que cette transformation structurelle se poursuivra au début du XXIe siècle, le commerce extérieur canadien s'orientant maintenant vers les secteurs du savoir et de la haute technologie, parallèlement à l'intensification du commerce des services.

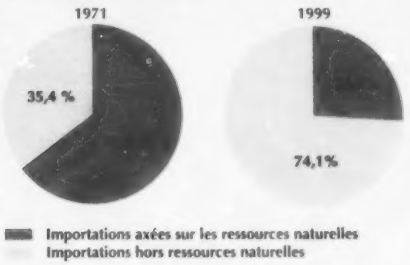
[1] Le produit intérieur brut correspond à la valeur totale de l'ensemble des marchandises et des services produits au Canada.

[2] Toutes les statistiques du commerce extérieur citées dans le présent document sont des chiffres provisoires publiés par Statistique Canada le 21 février 2001. Sauf indication contraire, toutes les valeurs sont exprimées en dollars canadiens.

Figure 3
Composition par produit des exportations canadiennes



Composition par produit des importations canadiennes



Sources : MAECI et Statistique Canada

La hiérarchie de nos principaux partenaires, qu'il s'agisse des pays de destination de nos exportations ou des pays de provenance de nos importations, a elle aussi changé avec le temps. Par exemple, les États-Unis, le Japon, le Royaume-Uni et l'Allemagne demeurent les principales destinations de nos exportations. En 1999, plusieurs des dix autres destinations traditionnelles de nos exportations ont été remplacées par la Chine, le Mexique et la Corée du Sud, qui attirent désormais davantage les exportations (voir le tableau 1).

Les États-Unis ont conservé la part la plus importante du marché d'importation canadien ces 40 dernières années. De même, le Japon, le Royaume-Uni,

Tableau 1 **Principaux partenaires commerciaux du Canada, exportations et importations de marchandises, 1960-1999 (base douanière)**

Les dix principaux pays de destination des exportations canadiennes (le nombre en regard de chaque pays représente son pourcentage du total)

1960		1970		1980		1990		1999	
É.-U.	56,4	É.-U.	64,8	É.-U.	63,3	É.-U.	74,9	É.-U.	87,1
R.-U.	17,2	R.-U.	8,9	Japon	5,7	Japon	5,5	Japon	2,4
Japon	3,3	Japon	4,8	R.-U.	4,3	R.-U.	2,4	R.-U.	1,3
RFA	3,1	RFA	2,3	Allemagne	2,2	Allemagne	1,6	Chine	0,7
Australie	1,9	Pays-Bas	1,7	Pays-Bas	1,9	Chine	1,2	Allemagne	0,7
France	1,4	Australie	1,2	France	1,3	Pays-Bas	1,1	Corée du Sud	0,6
Belgique et Luxembourg	1,3	Belgique et Luxembourg	1,1	Italie	1,3	Corée du Sud	1,0	France	0,5
Italie	1,3	Italie	1,1	Belgique et Luxembourg	1,3	France	0,9	Mexique	0,5
Pays-Bas	1,2	Norvège	1,1	Brésil	1,3	Belgique	0,8	Pays-Bas	0,4
Norvège	1,1	France	0,9	Chine	1,2	Italie	0,8	Italie	0,4

Les dix principaux pays de provenance des importations canadiennes (le nombre en regard de chaque pays représente son pourcentage du total)

1960		1970		1980		1990		1999	
É.-U.	67,3	É.-U.	71,1	É.-U.	68,5	É.-U.	64,5	É.-U.	67,2
R.-U.	10,7	R.-U.	5,3	Japon	4,2	Japon	7,0	Japon	4,7
Venezuela	3,6	Japon	4,2	Arabie saoudite	3,8	R.-U.	3,6	Mexique	3,0
RFA	2,3	RFA	2,7	Venezuela	3,2	Allemagne	2,8	Chine	2,8
Japon	2,0	Venezuela	2,4	R.-U.	2,8	France	1,8	R.-U.	2,6
France	0,9	France	1,1	Allemagne	2,2	Corée du Sud	1,7	Allemagne	2,2
Italie	0,8	Australie	1,1	France	1,2	Taïpei chinois	1,6	France	1,7
Belgique et Luxembourg	0,8	Italie	1,0	Italie	0,9	Italie	1,4	Taïpei chinois	1,4
Arabie saoudite	0,7	Suède	0,8	Taïpei chinois	0,8	Mexique	1,3	Italie	1,1
Jamaïque	0,7	Suisse	0,6	Hong Kong	0,8	Norvège	1,2	Corée du Sud	1,1

Sources : MAECI et Statistique Canada

l'Allemagne, la France, et, dans une moindre mesure, l'Italie, sont demeurés parmi les dix principaux fournisseurs du Canada, conservant diverses parts de notre marché d'importation au fil des décennies. Plus récemment, toutefois, de nouveaux fournisseurs ont réussi à se tailler une place parmi nos dix principales sources d'importation, notamment le Mexique, la Chine, le Taïpei chinois (Taïwan) et la Corée du Sud.

Pour ce qui est des exportations aussi bien que des importations, le Canada a des rapports de longue date avec les États-Unis, le Japon, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France et l'Italie, nos partenaires du G-7. C'est avec les États-Unis que nos liens commerciaux sont de loin les plus importants. Si la proximité géographique semble être le facteur le plus visible de ces rapports, les accords tels que le Pacte de l'automobile (1965), l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (1989) et l'ALENA (1994) y jouent aussi un rôle important. La croissance économique considérable et soutenue dont les deux pays jouissent depuis un certain temps — en particulier l'expansion dont bénéficient les États-Unis depuis une décennie — a contribué dans une mesure importante à l'intensification des échanges bilatéraux de produits et de services.

La structure du commerce extérieur du Canada témoigne aussi de la tendance à la mondialisation des processus de production, laquelle favorise le développement des échanges. Cet aspect de la mondialisation consiste à diviser la production en un certain nombre de stades, chaque pays se spécialisant dans un ou plusieurs de ces stades plutôt que par produit. La mondialisation des processus de production permet à un pays donné de fabriquer des produits pour l'exportation à partir de matières premières, de biens intermédiaires ou de services qu'il importe. Dans certains cas, la production passe par plusieurs pays avant d'aboutir à l'article fini, et le même produit peut entrer dans un pays donné et en sortir plusieurs fois au cours du processus. Par conséquent, les importations ont augmenté de pair avec les exportations au cours des dernières années. La multiplication et la croissance rapides des filiales et autres sociétés associées, dont la présence commerciale facilite les échanges de biens et de services, constituent un facteur connexe qui a influé considérablement sur le commerce international.

[1] Le compte courant présente le bilan des transactions du Canada avec le reste du monde, y compris les exportations et les importations de marchandises et de services, les encaissements et les paiements de revenus d'investissement et les transferts.

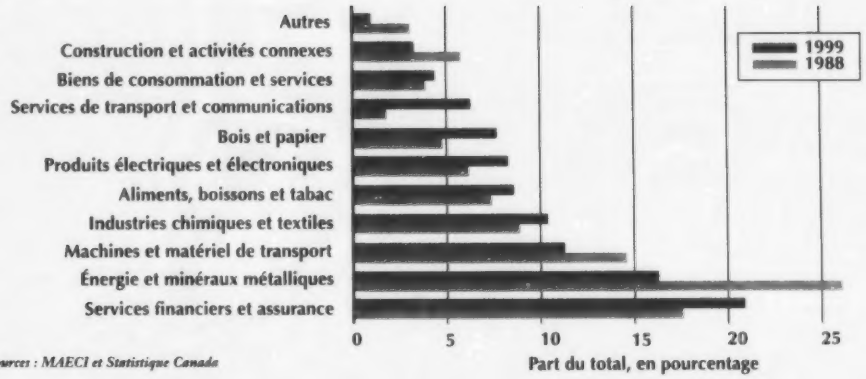
Ces dernières années, notre balance du commerce des marchandises et des services est devenue plus favorable, les exportations augmentant plus vite que les importations. Par suite de cette tendance, le compte courant[1] du Canada a enregistré un excédent au premier semestre de 2000, ce qui a mis fin à une position historiquement déficitaire.

Tendances de l'investissement

Vecteurs de croissance économique, les courants d'investissements bilatéraux procurent des avantages concrets au Canada, qu'il s'agisse de nouveaux débouchés ou de l'accès à des intrants compétitifs et à la recherche-développement (R-D), facteurs qui déterminent le transfert de connaissances, techniques aussi bien que de gestion, et la création d'emplois. Les investissements ont continué à augmenter, mais en termes absolus seulement. Contrairement à celle du commerce extérieur, la part des investissements étrangers directs (IED) dans l'économie canadienne a diminué, le taux des IED par rapport au PIB canadien étant passé de 35 p. 100 en 1961 à un creux de 19 p. 100 en 1990 avant de remonter à 25 p. 100 en 1999. Si elle témoigne de l'évolution des politiques d'investissement appliquées par le gouvernement canadien, cette courbe est aussi déterminée par l'attrait que le Canada a présenté dans les années 1990 pour les investisseurs étrangers relativement à d'autres pays. Dans les années 1970, le gouvernement canadien a créé l'Agence d'examen de l'investissement étranger (AEIE) afin de limiter la part — qui était très élevée — des intérêts étrangers dans les secteurs primaire et secondaire du Canada. Le gouvernement exigeait alors que les acquisitions par des intérêts étrangers et les nouvelles entreprises sous contrôle étranger procurent des avantages sensibles à notre pays. En 1985, l'AEIE a été remplacée par Investissement Canada, dans le contexte d'un régime de l'investissement étranger plus libéral. C'est ainsi qu'Investissement Canada s'est vu confier la tâche de favoriser les IED. Enfin, la levée des obstacles aux IED en provenance du Mexique et des États-Unis s'est poursuivie avec la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) en 1989 et celle de l'ALENA en 1994.

La reprise des mouvements de l'IED dans les années 1990 a été accompagnée d'une transformation de la structure des secteurs d'activité bénéficiaires de

Figure 4
IED au Canada, par secteur d'activité



Sources : MAECI et Statistique Canada

l'investissement étranger au Canada. C'est maintenant le secteur des services financiers et de l'assurance qui attire la plus forte proportion d'investissements étrangers, remplaçant à cet égard le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques. Le secteur qui attirait le plus d'investissements au cours des décennies antérieures, à savoir celui des machines et du matériel de transport, occupe encore le troisième rang pour la part du total des IED au Canada, et cela en dépit du fait qu'il ait perdu du terrain au profit d'autres secteurs tels que ceux des produits chimiques, des aliments, boissons et tabacs, et des produits électriques et électroniques (voir la figure 4).

La structure de l'investissement étranger direct dépend aussi de la transformation structurelle de l'économie des pays investisseurs. Par exemple, les États-Unis orientent depuis un certain temps leurs investissements au Canada vers les services financiers et l'assurance aux dépens du secteur de l'énergie et des minéraux métalliques. De même, le Japon, qui occupe le troisième rang des pays de provenance des investissements étrangers au Canada, investissait massivement dans l'énergie et les minéraux métalliques au début des années 1980, mais s'intéresse plutôt aux machines et au matériel de transport depuis 1987 (voir le tableau 2).

Tableau 2 **Principaux secteurs bénéficiaires des IED au Canada**

États-Unis	Énergie et minéraux métalliques	Machines et matériel de transport	Services financiers et assurance
Royaume-Uni	Services financiers et assurance		
Union européenne	Énergie et minéraux métalliques	Services financiers et assurance	
Japon	Énergie et minéraux métalliques	Machines et matériel de transport	
Ensemble des pays	Énergie et minéraux métalliques	Services financiers et assurance	

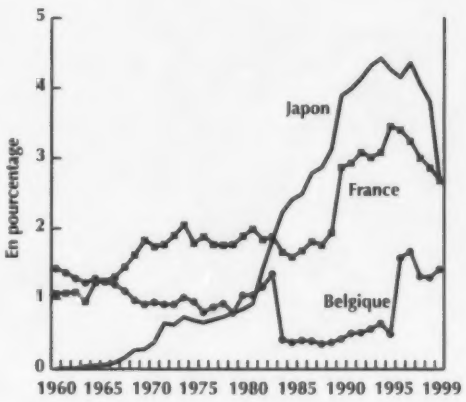
Sources : MAECI et Statistique Canada

En 1999, 95 p. 100 du total des IED au Canada provenaient des dix principaux pays, dont les États-Unis, le Royaume-Uni, les Pays-Bas, la France, la Suisse, et le Japon. Comme on peut le voir dans la figure qui suit, les États-Unis restent le principal investisseur étranger au Canada, encore qu'ils aient perdu quelque peu de leur importance à cet égard depuis les années 1980. En 1999, la part des États-Unis dans l'ensemble des IED au Canada était de 72,2 p. 100, soit à peu près la même qu'en 1986. Cependant, les tendances récentes donnent à penser que, parmi les principaux pays de provenance des IED au Canada, seuls les États-Unis ont vu leur part de ces investissements augmenter sensiblement. La part du Royaume-Uni, la deuxième en importance des sources d'investissement au Canada, est passée de 13,1 p. 100 de l'ensemble des IED en 1990 à 5,9 p. 100 en 1999. En 1999, les parts respectives des huit autres principaux pays de provenance des IED au Canada s'échelonnaient entre 0,8 et 2,7 p. 100, contre un intervalle de 0,1 à 1,4 p. 100 dans les années 1960 (voir la figure 5).

L'un des principaux faits nouveaux des quatre dernières décennies est le développement rapide des investissements canadiens directs à l'étranger (ICDE). Ceux-ci ont augmenté à telle enseigne que le Canada est maintenant un exportateur net de capitaux, le volume des ICDE ayant dépassé celui des IED en 1996. Une grande partie de la croissance récente peut être attribuée aux fusions et acquisitions d'entreprises étrangères par des sociétés ayant leur siège au Canada.

Comme celle des investissements étrangers au Canada, la composition des ICDE a changé au profit du secteur des services financiers et de l'assurance, qui représentait 33 p. 100 de l'ensemble des ICDE en 1999, contre 15 p. 100 en 1983. Au cours de la même période, la part des ICDE axés sur le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques a diminué sensiblement, ayant été ramenée de 33 p. 100 en 1983 à 15 p. 100 en 1999 (voir le tableau 3).

Figure 5
Parts dans l'ensemble des IED au Canada



Sources : MAECI et Statistique Canada

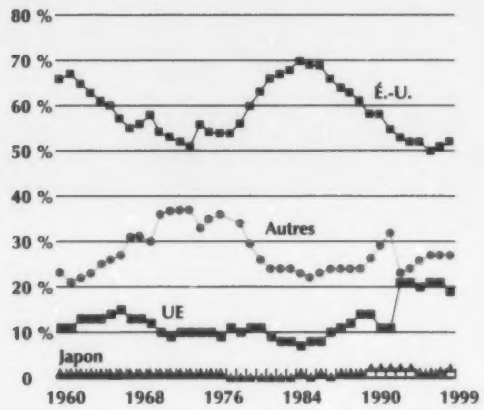
Tableau 3 **Principaux secteurs bénéficiaires des ICDE**

États-Unis	Énergie et minéraux métalliques	Services financiers et assurance
Royaume-Uni	Énergie et minéraux métalliques	Services financiers et assurance
Union européenne	Énergie et minéraux métalliques	Services financiers et assurance
Japon et autres pays de l'OCDE	Énergie et minéraux métalliques	Services financiers et assurance
Ensemble des pays	Énergie et minéraux métalliques	Services financiers et assurance

Sources : MAECI et Statistique Canada

Les ICDE sont plus diversifiés selon la destination que ne le sont les IED au Canada selon la provenance. Si la part des États-Unis dans l'ensemble des ICDE était encore d'un peu plus de la moitié en 1999, cette part diminue régulièrement depuis 1985 (voir la figure 6). On a pu observer un accroissement parallèle de la part de l'Union européenne dans les années 1990.

Figure 6
Parts dans l'ensemble des ICDE



Sources : MAECI et Statistique Canada

Outre les investissements directs, les placements de portefeuille, plus sensibles aux taux d'intérêt, jouent aussi un rôle important. À la fin du XX[e] siècle, ces placements au Canada, principalement en obligations canadiennes, avaient atteint 495 milliards de dollars, tandis que le volume des titres en portefeuille étrangers — actions et obligations — s'élevait à 164 milliards de dollars. La progression des obligations canadiennes s'est révélée particulièrement spectaculaire; leur volume est en effet passé de 5 milliards de dollars en 1960 à 393 milliards en 1999.

Développement des débouchés mondiaux

Le Canada a de toute évidence jeté les fondements nécessaires pour tirer encore un meilleur parti du développement des débouchés mondiaux. Le XXI[e] siècle a commencé sous d'heureux auspices, la valeur de notre commerce bilatéral ayant augmenté de 103 milliards de dollars de 1999 à 2000 et son chiffre actuel atteignant 899,9 milliards de dollars. Les flux d'investissements s'établissaient à 155 milliards de dollars en 2000, ce qui représente une progression de 91 milliards de dollars par rapport à l'année précédente. Tout cela laisse présager une expansion de la nouvelle économie stimulée par les exportations, qui seront de plus en plus composées de produits à valeur ajoutée et de haute technologie.

Pleins feux sur le secteur de la biotechnologie

« Biotechnologie » est un terme générique qui sert à désigner un ensemble de technologies mettant en oeuvre des organismes vivants. Au cours des quelques dernières décennies, les progrès de la science ont conduit à une véritable explosion des applications de la biotechnologie : on fait aujourd'hui des découvertes que nul n'aurait cru possibles auparavant. En plus d'ouvrir la voie à de nouvelles recherches, la biotechnologie permet d'utiliser des techniques plus anciennes avec plus de précision. Le secteur de la biotechnologie est en pleine expansion; on a affirmé que ses répercussions sur les générations futures seraient aussi grandes que celles des technologies de l'information et des communications au cours du siècle dernier. La biotechnologie combine l'acquisition et l'application de nouvelles connaissances et techniques touchant aux systèmes biologiques aux progrès réalisés en bio-informatique et en biochimie pour créer des processus et des produits innovateurs dans nombre de domaines d'activités, y compris la santé, l'environnement, la foresterie, l'agriculture, les mines, les pêches et de nombreuses industries connexes.

L'industrie de la biotechnologie florissante qu'on envisage pour l'avenir s'appuiera en grande partie sur la génomique, c'est-à-dire sur l'étude des informations génétiques contenues dans le génome des organismes vivants. La connaissance du génome est utile à l'étude de la résistance ou de la sensibilité des humains, des végétaux et des animaux aux maladies. Les experts internationaux s'entendent pour affirmer que la génomique nous fournira de nouvelles méthodes pour faire face aux problèmes environnementaux, dresser des diagnostics, élaborer des méthodes de traitement et de prévention des maladies, et gérer nos ressources naturelles et nos sources d'aliments. Les technologies et les techniques de la génomique et de la bio-informatique sont en train de modifier nos méthodes de découverte et de mise au point de produits et de services. En plus d'accélérer la mise au point de nouveaux médicaments et d'en raccourcir la période d'examen réglementaire, la génomique permettra d'améliorer l'efficacité même des médicaments. Dans son budget pour l'an 2000, le gouvernement fédéral a débloqué une somme de 160 millions de dollars qui servira à financer un programme de grande envergure

dans le cadre duquel sera mis sur pied un centre multidisciplinaire de coordination de la R-D canadienne en génomique. Ce centre, qui sera géré selon le principe du recouvrement des coûts, aura pour mandat de financer les travaux de R-D des organisations sans but lucratif. En visant l'excellence dans le secteur de la biotechnologie, on aidera les entreprises canadiennes à tirer leur épingle du jeu dans un environnement mondial concurrentiel. Les entreprises canadiennes de recherche et de développement sont déjà à l'avant-garde dans certains domaines prometteurs du secteur de la biotechnologie.

Si les activités à caractère biotechnologique se concentrent surtout, au Canada, dans le domaine de la santé, des découvertes passionnantes sont également faites dans les domaines de l'agriculture, de la remise en état de l'environnement, de la foresterie et de l'aquaculture.

Aperçu des secteurs canadiens de la biotechnologie

Produits biopharmaceutiques

Le secteur des produits biopharmaceutiques nous promet des avancées spectaculaires au plan social et économique, et nombre de produits de la biotechnologie — médicaments, vaccins et autres inventions liées à la santé — ont déjà contribué à réduire ou à éliminer plusieurs maladies et à améliorer notre espérance de vie. Les ventes de ce secteur, qui connaît un des taux de croissance les plus élevés du monde, ont été multipliées par plus de 7 au cours de la dernière décennie et elles devraient dépasser les 18 milliards de dollars américains d'ici à 2003. Des compagnies canadiennes ont mis au point 3 des 24 produits biopharmaceutiques approuvés pour la vente sur le marché mondial. Une enquête réalisée en janvier 2000 par les Instituts de recherche en santé du Canada a en outre permis de constater que les entreprises biopharmaceutiques interrogées avaient plus de 400 produits en voie d'élaboration. Le secteur biopharmaceutique canadien englobe 46 p. 100 des entreprises, représente 87 p. 100* de la R-D, et ses ventes annuelles dépassent les 800 millions de dollars. On estime que 30 à 50 p. 100 des nouveaux produits thérapeutiques seront issus de ce secteur.

Agriculture

La R-D agroalimentaire, un autre volet important de la biotechnologie canadienne, intéresse 22 p. 100 des entreprises, représente 5 p. 100 de la R-D en biotechnologie et réalise des ventes annuelles de 131 millions de dollars. Il existe au Canada deux grands centres de biotechnologie agroalimentaire, soit à Saskatoon et à Guelph. D'autres centres de moindre envergure sont en voie de développement près des villes de Québec, Montréal, Ottawa, Winnipeg, Calgary et Edmonton. Ce secteur s'appuie sur la réputation déjà bien établie du Canada en matière d'agriculture pour créer des emplois, des produits et des services à forte valeur ajoutée.

Environnement

Le secteur de l'environnement se trouve lui aussi au seuil d'une riche période d'innovations. Les chercheurs ont consacré d'énormes efforts à la mise au point de méthodes qui utilisent des organismes vivants pour la détection précoce de la pollution, et des végétaux pour la « remise en état » ou pour la détoxification des sites industriels contaminés. Ils ont également réussi à mettre au point des procédés industriels moins énergivores et plus respectueux de l'environnement en remplaçant par des micro-organismes les produits chimiques habituellement utilisés à certaines étapes de la production dans le secteur des mines et d'autres industries, ou en convertissant les sous-produits en produits utiles (par exemple, les bioplastiques).

Foresterie

Les progrès biotechnologiques réalisés dans le secteur de la foresterie ouvrent la voie à des méthodes d'exploitation plus respectueuses de l'environnement — par exemple, remplacement de substances chimiques par des organismes vivants, utilisation d'organismes vivants pour la gestion des déchets et mise au point de méthodes de production plus efficaces pour des produits comme le papier. Ces progrès sont essentiels pour maintenir la compétitivité des industries canadiennes de produits forestiers.

Pêches

Dans le secteur des pêches, on a eu recours aux méthodes de la génétique et de la biotechnologie pour mettre au point des vaccins utiles à la lutte contre les maladies en aquaculture. La technologie de l'ADN sert à définir la structure des populations de poissons, de crustacés et de coquillages importantes au plan commercial et à mettre au point des marqueurs moléculaires utiles pour l'identification des stocks, contribuant ainsi aux efforts de réglementation des prises et de préservation des populations.

* D'après un sondage publié par Statistique Canada en 1998. Une version élargie et mise à jour de ce sondage sera publiée par Statistique Canada en 2001.

L'expérience acquise par le Canada en matière de biotechnologie contribue à multiplier ses débouchés commerciaux, mais elle crée en même temps de nouveaux problèmes d'accès aux marchés. L'accueil réservé sur les marchés aux produits canadiens de la biotechnologie dépendra en partie de la mise en place d'un système efficace de réglementation, à l'échelle nationale et internationale. On se penche déjà, au sein des instances internationales, sur la situation unique des produits de la biotechnologie, et notamment sur ceux qui suscitent la controverse la plus vive : les organismes génétiquement modifiés. Il s'agit de reconnaître les risques que posent ces produits tout en faisant en sorte que leurs avantages profitent au plus grand nombre. Le Canada participe activement à ces efforts internationaux. Doté comme il est d'un solide système de réglementation, il est considéré par de nombreux pays comme un modèle à suivre et peut jouer dans ces discussions un rôle non négligeable. Le système canadien est solide et efficace, mais il est aussi assez souple pour pouvoir s'adapter aux nouveaux défis posés par la biotechnologie.

L'Organisation mondiale du commerce

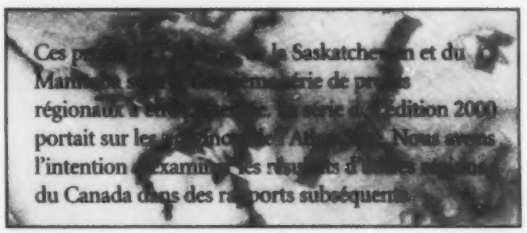
Les discussions ayant trait à la biotechnologie au sein de l'OMC se limitent à celles qui se déroulent dans le cadre du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires (Comité SPS), du Comité des obstacles techniques au commerce (Comité OTC) et du Conseil des aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Comité ADPIC). Dans le cadre des comités OTC et SPS, les discussions ont porté sur les notifications que divers membres de l'OMC ont faites concernant des mesures et des règlements techniques sur les organismes génétiquement modifiés (OGM) et sur la question de savoir si ces mesures et règlements techniques sont conformes aux droits et obligations des accords de l'OMC. Ces discussions se poursuivront jusqu'à l'obtention d'un meilleur consensus sur la question des OGM ou jusqu'à l'établissement d'une jurisprudence de l'OMC à la suite de différends commerciaux éventuels concernant les OGM.

En ce qui concerne l'Accord sur les ADPIC de l'OMC, le Canada participe à la révision interne de l'article 27.3(b) de l'Accord. Cette disposition permet à des membres de l'OMC d'exclure de la brevetabilité les plantes et animaux autres que les micro-organismes (par exemple, bactéries, levures, algues, champignons microscopiques, cellules, etc.), à la condition que les nouvelles variétés végétales soient protégées. De nombreux membres, dont le Canada, ont choisi d'adopter le système de l'UPOV (Union internationale pour la protection des obtentions végétales) pour la protection des variétés végétales. La disposition autorise également les membres de l'OMC d'exclure de la brevetabilité les processus essentiellement biologiques pour la production des plantes et des animaux (par exemple, la pollinisation croisée des végétaux), à l'exception des processus microbiologiques.

Convention sur la diversité biologique

En janvier 2000, le Canada a participé à la négociation du Protocole de Cartagena sur la prévention des risques biotechnologiques. Le Canada participe activement au processus de post-négociation, notamment aux consultations sur la signature, la ratification et la mise en oeuvre du Protocole. Le Canada prévoit le signer dans un avenir rapproché.

PLEINS FEUX SUR L'ALBERTA, LA SASKATCHEWAN ET LE MANITOBA



L'édition 2001 du présent document comprend un profil de chacune des provinces des Prairies — l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba — et examine la signification pour celles-ci de l'ouverture des marchés étrangers aux produits canadiens.

Les trois provinces ont vu augmenter leurs taux respectifs de croissance économique en 2000 : le maintien à un niveau élevé des prix du pétrole et du gaz de même que la forte croissance du secteur des services ont contribué à l'intensification de l'activité économique en Alberta et en Saskatchewan; la Saskatchewan a aussi tiré profit d'un accroissement de sa production dans les secteurs de l'agroalimentaire, des produits chimiques et de l'électronique; quant au Manitoba, l'agriculture a connu une reprise vigoureuse, à quoi s'est ajoutée une forte croissance dans les secteurs des mines et de la fabrication.

Le ralentissement économique et le recul de la demande sur les marchés étrangers ont joué un rôle d'importance variable tant dans la diminution de la croissance dans les Prairies en 1999 que dans le nouvel essor dont elles ont bénéficié en 2000. Les événements survenus sur les marchés étrangers ont eu des effets variables sur les trois provinces. Ces différences sont imputables aux parts respectives de l'activité économique des trois provinces que représentent les exportations et à la composition par produit de celles-ci. Le rapport des exportations de marchandises et de services au PIB de la Saskatchewan est demeuré relativement constant (environ 40 p. 100) au cours de la deuxième moitié des années 1990. La Saskatchewan exporte principalement des céréales, des engrais, des huiles et des combustibles minéraux et des oléagineux. Le taux des exportations de l'Alberta par rapport à son PIB est demeuré stable à environ 36 p. 100 au cours de la même période. Bien que le pétrole, le gaz et autres combustibles minéraux représentent la plus grande partie de ces exportations, la part des produits chimiques, des produits du bois, des pâtes et papiers, du matériel électrique et des aliments transformés a augmenté sensiblement. Quant au Manitoba, le taux de ses exportations de marchandises et de services par rapport à son PIB s'est accru à la fin des années 1990 pour se stabiliser à environ 30 p. 100. Le profil des exportations de la province rend compte de la grande diversification de son économie : pièces d'aéronefs, blé, graines et huile de colza canola, énergie électrique, produits minéraux, autobus et autres véhicules de transport public de passagers, pommes de terre transformées, bois d'oeuvre et papier journal.

L'ouverture des marchés déterminée par l'ALENA et l'OMC a créé de nouveaux débouchés pour les producteurs et fournisseurs de services nationaux. Les efforts d'ouverture des marchés se poursuivent aux niveaux bilatéral, régional et multilatéral. La présente série de profils régionaux vise à faire état d'un certain nombre d'importantes réussites dans la réduction des obstacles aux exportations des fabricants et fournisseurs de services de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba, et à déterminer certains des problèmes qui doivent encore être réglés.

ALBERTA

Aperçu

Le taux de croissance de l'économie de l'Alberta, qui s'établissait à 3,6 p. 100 en 1999, s'est redressé pour atteindre environ 6,5 p. 100 en 2000, principalement en raison d'un fort accroissement des investissements dans le secteur énergétique (hausse d'approximativement 37 p. 100 par rapport à 1999). Au cours des cinq dernières années, l'Alberta a affiché la croissance économique la plus rapide au Canada, son taux de croissance réelle annuelle s'élevant à 4,6 p. 100, en moyenne.

Parmi les provinces, c'est en Alberta que les investissements par habitant sont invariablement les plus élevés. En 1999, les investissements ont totalisé 31,3 milliards de dollars, soit 50 p. 100 de plus qu'en 1994. De 1994 à 1999, les investissements dans l'industrie de la fabrication ont plus que doublé. En 1999, les investissements des entreprises en chiffres réels ont crû d'environ 13,6 p. 100 par rapport à 1998. Selon les projections, ils se maintiendront à peu près aux niveaux records actuels. D'importants projets d'immobilisations d'une valeur totalisant près de 29 milliards de dollars ont été annoncés ou sont en cours d'exécution. Il s'agit notamment de projets concernant l'exploitation de gisements de sables bitumineux, la construction de pipelines, les transports, les services publics, le commerce et l'immobilier.

À l'heure actuelle, l'économie de l'Alberta est plus diversifiée et moins sujette aux fluctuations soudaines du prix des produits de base qu'elle ne l'était dans les années 1970 et au début des années 1980. La part de l'industrie de la fabrication par rapport au PIB est passée de 6,3 p. 100 en 1985 à 10,3 p. 100 en 1998, et celle des services, de 53,8 à 67,9 p. 100. Entre 1994 et 1999, la valeur des expéditions de l'industrie de la fabrication a augmenté de 40 p. 100 pour atteindre 35,3 milliards de dollars. Par contre, la part du secteur de l'énergie par rapport au PIB a régressé, tombant de 37,2 à environ 21 p. 100. Cette baisse relative s'est répercutée sur les sommes perçues par l'Alberta au titre de l'impôt sur les sociétés. En 1985-1986, 60,5 p. 100 de ces sommes provenaient du secteur énergétique, contre seulement 9,6 p. 100 en 1998-1999. La contribution de l'agriculture à l'économie du pays est demeurée pratiquement inchangée depuis le milieu des années 1980. Le secteur du pétrole de l'Alberta connaît aussi un important changement structurel, les entreprises préférant maintenant investir dans les sables bitumineux plutôt que dans les gisements pétrolifères traditionnels.

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

Selon les prévisions, la production de pétrole non conventionnel augmentera de 81 p. 100 d'ici 2003 et devrait représenter plus de 60 p. 100 de la production pétrolière de l'Alberta, comparativement à environ 44 p. 100 en 1999. Cette expansion est essentiellement attribuable au projet Millennium de Suncor (activités de production prévues pour 2002), au projet minier Aurora de Syncrude, au projet d'expansion de Cold Lake d'Imperial Oil et au projet de Muskeg River de Shell (activités de production prévues pour 2003 pour ces trois derniers projets).

Commerce international

L'Alberta a exporté pour 55,3 milliards de dollars de marchandises en 2000, ce qui représente une hausse de 59,9 p. 100 par rapport à 1999. La valeur totale des exportations de produits et de services en 1999 a atteint 38,1 milliards de dollars, soit 34,5 milliards pour les produits et 3,6 milliards, pour les services.

L'augmentation de la valeur des exportations de l'Alberta en 2000 s'explique surtout par la forte demande de pétrole brut, de gaz naturel et d'autres produits energetiques de la province et par leur prix eleve. Il ne faudrait toutefois pas que les gains réalisés dans ce secteur éclipsent la forte progression d'une grande variete d'exportations ne relevant pas du domaine énergetique, notamment le matériel de telecommunications, la pâte de bois, le blé et le boeuf.

Les exportations de produits de base de l'Alberta sont réparties selon trois industries, notamment celles des mines, de l'agriculture primaire et de la fabrication. En 1999, la majorité des exportations provenaient du secteur des mines (18,7 milliards de dollars), suivi de ceux de la fabrication (12,7 milliards de dollars) et de l'agriculture primaire (2,4 milliards de dollars). Bien que le secteur du gaz et du pétrole se classe toujours au premier rang pour la valeur de ses exportations, la fabrication connait une des croissances les plus rapides en Alberta (tableau 4) : la valeur de ses exportations a

Tableau 4 **Exportations de l'Alberta par industrie, 1995 à 1999 (en millions de dollars)**

Agriculture primaire	2 877,7	3 399,1	3 272,8	2 941,9	2 392,2	-18,7 %
Total de l'exploitation minière	**15 016,2**	**18 037,4**	**19 107,2**	**16 074,9**	**18 727,2**	**16,5 %**
Pétrole, gaz et soufre	14 167,7	17 469,7	18 536,6	15 524,3	18 128,4	16,8 %
Autres	**848,5**	**567,7**	**570,6**	**550,6**	**598,8**	**8,7 %**
Produits manufactures	8 697,2	9 793,3	10 681,9	11 407,5	12 748,3	11,8 %
Industrie chimique et produits connexes	**2 988,7**	**2 809,7**	**2 781,4**	**2 384,0**	**2 555,0**	**7,2 %**
Vêtements et textiles	25,1	24,2	32,0	34,8	32,4	-6,8 %
Équipement électronique/électrique	**872,3**	**1 227,1**	**1 240,5**	**1 623,7**	**2 081,4**	**28,2 %**
Produits fabriqués de métal	147,4	180,2	187,5	217,9	241,1	10,6 %
Boissons et produits pour l'alimentation humaine et animale	**1 119,7**	**1 295,5**	**1 593,3**	**1 761,5**	**1 994,6**	**13,2 %**
Mobilier et produits connexes	115,2	192,0	254,6	300,9	338,8	12,6 %
Machines (excepté électrique/transport)	**375,0**	**526,8**	**586,3**	**873,3**	**614,5**	**-29,6 %**
Produits minéraux non-métalliques	54,2	66,5	85,3	98,9	135,5	37,0 %
Papier et produits connexes	**1 422,8**	**1 019,2**	**1 302,8**	**1 449,9**	**1 565,8**	**8,0 %**
Plastiques	70,7	94,5	123,5	139,9	175,0	25,1 %
Produits de métal de première fusion	**372,8**	**556,5**	**599,7**	**502,0**	**444,4**	**-11,5 %**
Produits pétroliers raffinés et charbon	306,9	461,7	393,9	327,9	416,3	26,9 %
Matériel de transport	**124,4**	**170,8**	**157,9**	**224,8**	**377,6**	**67,9 %**
Produits du bois	486,2	904,4	1 017,6	1 112,0	1 436,0	29,1 %
Autres	**215,7**	**264,1**	**325,6**	**356,0**	**340,1**	**-4,5 %**
Autres exportations	293,4	468,6	419,7	558,4	653,3	17,0 %
Total des exportations de marchandises	**26 884,4**	**31 698,4**	**33 481,6**	**30 982,8**	**34 521,0**	**11,4 %**
Tourisme	907,1	1 098,0	969,7	1 197,2	1 306,3	9,1 %
Autres services (estimation)	**1 579,8**	**1 829,3**	**1 951,6**	**2 110,0**	**2 265,7**	**7,4 %**
Total des exportations de services (estimation)	2 486,9	2 927,3	2 921,3	3 307,2	3 572,0	8,0 %
Total des exportations	**29 371,3**	**34 625,7**	**36 402,9**	**34 290,0**	**38 093,0**	**11,1 %**

Source : Alberta International Trade Review, 1999

Selon les prévisions, la production de pétrole non conventionnel augmentera de 81 p. 100 d'ici 2003 et devrait représenter plus de 60 p. 100 de la production pétrolière de l'Alberta, comparativement à environ 44 p. 100 en 1999. Cette expansion est essentiellement attribuable au projet Millennium de Suncor (activités de production prévues pour 2002), au projet minier Aurora de Syncrude, au projet d'expansion de Cold Lake d'Imperial Oil et au projet de Muskeg River de Shell (activités de production prévues pour 2003 pour ces trois derniers projets).

Commerce international

L'Alberta a exporté pour 55,3 milliards de dollars de marchandises en 2000, ce qui représente une hausse de 59,9 p. 100 par rapport à 1999. La valeur totale des exportations de produits et de services en 1999 a atteint 38,1 milliards de dollars, soit 34,5 milliards pour les produits et 3,6 milliards, pour les services.

L'augmentation de la valeur des exportations de l'Alberta en 2000 s'explique surtout par la forte demande de pétrole brut, de gaz naturel et d'autres produits énergétiques de la province et par leur prix élevé. Il ne faudrait toutefois pas que les gains réalisés dans ce secteur éclipsent la forte progression d'une grande variété d'exportations ne relevant pas du domaine énergétique, notamment le matériel de télécommunications, la pâte de bois, le blé et le boeuf.

Les exportations de produits de base de l'Alberta sont réparties selon trois industries, notamment celles des mines, de l'agriculture primaire et de la fabrication. En 1999, la majorité des exportations provenaient du secteur des mines (18,7 milliards de dollars), suivi de ceux de la fabrication (12,7 milliards de dollars) et de l'agriculture primaire (2,4 milliards de dollars). Bien que le secteur du gaz et du pétrole se classe toujours au premier rang pour la valeur de ses exportations, la fabrication connaît une des croissances les plus rapides en Alberta (tableau 4) : la valeur de ses exportations a

Tableau 4 **Exportations de l'Alberta par industrie, 1995 à 1999 (en millions de dollars)**

Agriculture primaire	**2 877,7**	**3 399,1**	**3 272,8**	**2 941,9**	**2 392,2**	**-18,7 %**
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Pétrole, gaz et soufre	14 167,7	17 469,7	18 536,6	15 524,3	18 128,4	16,8 %
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Produits manufacturés	**8 697,2**	**9 793,3**	**10 681,9**	**11 407,5**	**12 748,3**	**11,8 %**
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Vêtements et textiles	25,1	24,2	32,0	34,8	32,4	-6,8 %
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Produits fabriqués de métal	147,4	180,2	187,5	217,9	241,1	10,6 %
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Mobilier et produits connexes	115,2	192,0	254,6	300,9	338,8	12,6 %
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Produits minéraux non-métalliques	54,2	66,5	85,3	98,9	135,5	37,0 %
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Plastiques	70,7	94,5	123,5	139,9	175,0	25,1 %
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Produits pétroliers raffinés et charbon	306,9	461,7	393,9	327,9	416,3	26,9 %
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Produits du bois	486,2	904,4	1 017,6	1 112,0	1 436,0	29,1 %
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Autres exportations	**293,4**	**468,6**	**419,7**	**558,4**	**653,3**	**17,0 %**
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Tourisme	907,1	1 098,0	969,7	1 197,2	1 306,3	9,1 %
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Total des exportations de services (estimation)	**2 486,9**	**2 927,3**	**2 921,3**	**3 307,2**	**3 572,0**	**8,0 %**
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Source : Alberta International Trade Review, 1999

doublé entre 1994 et 1999, passant de 6,6 à 12,7 milliards de dollars, et selon les projections, son taux de croissance réelle atteindra 6 p. 100 en 2001.

Dans le secteur de la fabrication, les principales exportations de l'Alberta sont les produits chimiques et pétrochimiques, le matériel électrique et électronique, les produits agroalimentaires, le papier et les produits connexes, et les produits du bois. Bien que les produits chimiques forment le sous-secteur le plus important de l'Alberta au plan des exportations, croissant de 7,2 p. 100 entre 1998 et 1999, les exportations de produits électriques et électroniques connaissent une des croissances les plus rapides dans la catégorie de la fabrication en Alberta. De 1994 à 1999, les exportations de produits électroniques ont augmenté de 227 p. 100.

Les principaux marchés pour les produits chimiques sont les États-Unis, la Chine, le Taïpei chinois et la Corée du Sud, tandis que la majorité des exportations de matériel électrique et électronique sont destinées aux États-Unis, au Royaume-Uni, à l'Australie, au Taïpei chinois et au Mexique.

Alberta International and Intergovernmental Relations, en collaboration avec le Western Centre for Economic Research de l'Université de l'Alberta, a entrepris une série d'études faisant état de l'évolution des exportations de l'Alberta depuis l'entrée en vigueur de l'ALE et de l'ALENA (*www.iir.gov.ab.ca/iir/trade/documents/1988-99_WCER_NAFTA_REPORT.pdf*).

Questions d'accès aux marchés

Le 29 juillet 1999, le gouvernement de l'Alberta a fait connaître ses positions de négociation en matière de commerce agricole (*www.gov.ab.ca/acn/199907/7952.html*). Ces positions, qui ont été élaborées après consultation d'intervenants sectoriels en Alberta et dans d'autres régions de l'Ouest canadien, ont été soumises au gouvernement fédéral.

En septembre 2000, le gouvernement de l'Alberta a diffusé des propositions touchant à la réforme des mesures antidumping dans le domaine du commerce agricole (*www.iir.gov.ab.ca/iir/trade/media/ag_prod.pdf*).

Selon les résultats de plusieurs études réalisées par la province, les exportateurs albertains se heurtent continuellement à divers obstacles dans les marchés internationaux :

- En juin 2000, le gouvernement de l'Alberta a publié les résultats d'une étude indiquant les obstacles auxquels font face les entreprises albertaines qui exportent leurs services. L'étude était axée sur des secteurs précis tels que l'ingénierie, les services informatiques, les services liés à l'exploitation du pétrole et du gaz, et les services environnementaux (*www.gov.ab.ca/acn/200006/9325.html*). Les États-Unis viennent en tête des marchés offrant les débouchés les plus intéressants, suivis du Brésil, de l'Argentine, du Mexique et du Chili. La majorité des obstacles à l'accès aux marchés sont imputables à des règlements nationaux défavorables, notamment aux politiques qui incitent les consommateurs à privilégier les produits nationaux (cela représente aussi un problème pour le commerce des marchandises). De nombreux répondants se sont plaints de contraintes contractuelles exigeant, par exemple, l'embauche de main-d'oeuvre locale. Le manque de transparence du cadre réglementaire constitue également un problème dans certains pays. L'application incohérente des règles relatives à l'admission temporaire est un problème auquel se heurtent toujours les voyageurs de commerce aux États-Unis.
- En novembre 2000, le gouvernement de l'Alberta a publié une étude (*www.gov.ab.ca/acn/200011/10019.html*) sur les barrières non tarifaires rencontrées par les exportateurs albertains. Pour bon nombre d'entre eux, la réglementation douanière semble être un obstacle de taille. La grande lourdeur des formalités administratives et les règles ambiguës comptent parmi les problèmes précis mentionnés. Les exportateurs éprouvent aussi de la difficulté à avoir une idée précise de la réglementation et des normes techniques.
- Alberta International and Intergovernmental Relations, de concert avec le Western Centre for Economic Research de l'Université de l'Alberta, a tenté de déterminer les principales entraves aux exportations albertaines de produits agricoles et industriels et de produits à base de ressources naturelles (*www.bus.ualberta.ca/CIBS-WCER/WCER/wcer.htm* — voir les bulletins 61 et 62 pour des résultats détaillés). Malgré des cycles successifs de négociations multilatérales, plusieurs produits exportés par l'Alberta sont toujours frappés de droits élevés et se heurtent à des barrières non tarifaires considérables qui limitent l'accès aux principaux marchés.
- Enfin, plusieurs questions liées au transport intéressent l'Alberta. L'harmonisation des règlements sur le poids et la dimension des camions contribuerait à faciliter les mouvements des véhicules commerciaux entre la province et les États-Unis et le Mexique. Il faut

établir des points de passage frontalier efficaces pour améliorer le transport commercial transfrontalier de marchandises. L'Agence des douanes et du revenu du Canada et la General Services Administration des États-Unis prévoient moderniser et agrandir le poste frontalier de Coutts/Sweetgrass. Le recours aux systèmes informatiques et l'application de procédures de prédédouanement aux postes de douane contribueront dans une grande mesure à accroître l'efficacité et permettront de faire face à la croissance future.

Pour l'Alberta, comme c'est le cas pour le reste du Canada, un accès sûr au marché américain est d'une importance primordiale. On s'inquiète beaucoup du fait que les administrations américaines cherchent à limiter les importations de produits canadiens. Les gouvernements provinciaux et nationaux et ceux des États doivent poursuivre leurs efforts dans le cadre de diverses tribunes pour faire en sorte que ces questions soient réglées avant qu'elles ne dégénèrent en conflits.

SASKATCHEWAN

Aperçu

La croissance du PIB de la Saskatchewan, qui n'a été que de 1,1 p. 100 en 1999, devrait être considérablement plus élevée en 2000, et ce, en raison de trois facteurs : l'intensification de l'activité dans les secteurs des combustibles minéraux et des services miniers résultant d'une hausse des prix du pétrole; l'accroissement de la production dans l'industrie de la fabrication, particulièrement dans le secteur des produits électroniques; et les rendements impressionnants des secteurs des transports, de l'entreposage et des communications ainsi que du secteur du commerce de gros, grâce à une récolte record en 1999-2000.

Bien que l'économie de la Saskatchewan demeure vulnérable aux fluctuations de la demande de produits agricoles, de combustibles minéraux et de matières premières, et aux variations des prix de ces produits, la province espère atténuer cette faiblesse en diversifiant davantage son économie. Pour ce faire, elle contribuera au maintien de la croissance et du développement de ses secteurs clés, notamment l'agriculture à valeur ajoutée, les mines, l'exploitation forestière, l'énergie, les technologies de l'information et le tourisme.

Environ 20 p. 100 de la production agricole du Canada provient de la Saskatchewan, qui compte 44 p. 100 des terres agricoles cultivées au pays. La province est le principal producteur de céréales à l'échelle nationale, et constitue la source d'environ 50 p. 100 du blé canadien. Toutefois, au cours des dernières années, l'agriculture primaire en Saskatchewan, qui contribue environ 2 milliards de dollars par année au PIB provincial, s'est diversifiée davantage aux plans de l'élevage de bétail et des nouvelles cultures, particulièrement les cultures spéciales. Le secteur de la transformation des aliments de la Saskatchewan connaît une croissance rapide, et Saskatoon est devenue un acteur de premier plan dans le domaine de la biotechnologie agricole.

Les riches gisements de potasse, d'uranium, de pétrole et de gaz naturel de la province ont favorisé le développement de grandes entreprises extractives, ce qui offre de nouveaux débouchés pour la fabrication et les services. Comme 23 p. 100 de la superficie de la Saskatchewan est recouverte de forêt d'intérêt commercial, la province est aussi devenue un producteur modeste mais dynamique de pâte de bois, de papier, de bois d'oeuvre et de produits du bois à valeur ajoutée destinés tant au marché intérieur qu'aux marchés internationaux.

Bien que l'agriculture et l'extraction jouent toujours un rôle important dans l'économie de la Saskatchewan, les services comptent maintenant pour 60 p. 100 du PIB de la province et pour plus de 70 p. 100 de l'emploi total. On observe une expansion du secteur des télécommunications et des technologies de l'information, qui se compose de sociétés d'envergure nationale dont le siège social est situé à Regina (ISM et GDS & Associates), de succursales d'autres entreprises nationales (LGS, CGI et Systemhouse) et de diverses petites et moyennes entreprises locales. Fait assez surprenant, le secteur cinématographique de la province connaît une croissance remarquable. Au cours des sept dernières années, son chiffre d'affaires s'est multiplié par huit et ses revenus ont atteint 50 millions de dollars en 1998.

L'amélioration du cadre dans lequel se réalisent les activités novatrices est une priorité provinciale, et les activités de R-D contribuent de plus en plus à déterminer la position future de la Saskatchewan dans la nouvelle économie. Dans le domaine énergétique, Regina est l'hôte d'un nouveau centre de calibre mondial pour le développement de la technologie du forage horizontal et du forage utilisé pour le pétrole lourd. Le Centre canadien de rayonnement synchrotron (CCRS), qui est actuellement en construction à Saskatoon, sera un des principaux complexes de recherche scientifique au pays. Des activités de recherche fondamentale et de recherche industrielle dans divers domaines seront entreprises au CCRS. Ce centre, un des premiers du genre au monde, devrait attirer en Saskatchewan à la fois des scientifiques

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

Tableau 5 **Exportations de la Saskatchewan par industrie, 1995 à 1999**

Agriculture primaire	**4 005,17**	**4 146,97**	**4 968,85**	**4 152,25**	**3 630,71**	**-1,4 %**
Industries du pétrole brut et du gaz naturel	**1 682,47**	**1 855,38**	**1 912,69**	**1 428,76**	**1 647,46**	**0,8 %**
Total des produits manufacturés	**1 601,54**	**1 903,89**	**2 264,70**	**2 358,17**	**2 524,79**	**12,3 %**
Vêtements et textiles	0,79	2,59	2,93	6,17	6,27	88,7 %
Produits fabriqués de métal (excepté machines et transport)	9,47	18,73	29,25	24,07	41,84	52,5 %
Mobilier et agencements	0,32	0,50	1,59	2,12	2,75	84,1 %
Produits minéraux non-métalliques	3,66	3,82	5,53	6,29	11,48	36,3 %
Plastiques	9,25	15,86	16,49	14,58	23,21	30,7 %
Produits pétroliers raffinés et charbon	89,63	119,63	136,29	97,02	104,44	6,6%
Produits du bois	54,49	130,28	211,69	233,40	278,35	57,8 %
Total des exportations de la Saskatchewan	**8 882,00**	**9 349,00**	**10 832,00**	**9 944,00**	**9 948,00**	**3,2 %**

Source : Strategis, Industrie Canada

et des sociétés du secteur pharmaceutique, du secteur du matériel utilisé pour les diagnostics et les traitements médicaux, et du secteur de la biotechnologie.

Commerce international

La Saskatchewan est tributaire du commerce extérieur, ses exportations de produits et services représentant 40 p. 100 de son PIB. En 1999, la valeur totale des produits et services exportés par la province vers d'autres pays s'est chiffrée à environ 10,7 milliards de dollars, les exportations de produits comptant pour un peu moins de 10 milliards de dollars et se composant surtout de céréales, d'engrais (potasse), d'huiles et de combustibles minéraux, d'oléagineux, de cultures spéciales, de fibres optiques, de bois d'oeuvre et de pâte de bois. Ses principaux marchés d'exportation sont les États-Unis, le Japon et la Chine.

Bien que la majorité des produits exportés par la Saskatchewan proviennent toujours des industries de l'agriculture primaire et des mines, la composition de ces exportations commence à changer. En effet, les cultures spéciales comme les lentilles, les pois et les graines à canaris, les aliments transformés, les produits ouvrés et les produits énergétiques gagnent en importance. Comme l'indique le tableau 5, les exportations dans plusieurs secteurs de l'industrie de la fabrication ont enregistré des hausses annuelles à deux chiffres de 1995 à 1999. Par exemple, les exportations de produits électriques et électroniques ont augmenté d'environ 45 p. 100 par année de 1995 à 1999, tandis que les exportations de produits alimentaires et de boissons ont crû de 26 p. 100 par année durant cette même période. Les exportations de services de la province prennent aussi de l'importance.

La province s'emploie à accroître de 20 p. 100 ses exportations de produits à valeur ajoutée d'ici 2005. Les secteurs jugés les plus prometteurs par la province pour le commerce extérieur sont ceux des produits de l'agriculture à valeur ajoutée, de l'exploitation forestière, des mines, de l'énergie, du tourisme et de la culture, des technologies de l'information et des télécommunications, de la transformation et de la fabrication à valeur ajoutée, de la biotechnologie et de l'environnement.

Questions d'accès aux marchés

La Saskatchewan, qui dépend fortement du commerce extérieur et dont l'économie est de plus en plus diversifiée, cherche un accès plus libéral et plus sûr aux marchés pour un éventail complet de produits à exporter, incluant des matières premières agricoles et des produits provenant de ressources naturelles de même que des produits agricoles transformés et des produits ouvrés.

Pour assurer la viabilité économique future des exportateurs de produits agricoles de la Saskatchewan, il faut que les négociations sur l'agriculture menées dans le cadre de l'OMC produisent des résultats favorables. Nous voulons que nos principaux concurrents internationaux, notamment les États-Unis et l'Union européenne, prennent des mesures concrètes en réduisant de façon marquée l'aide qu'ils accordent à leurs producteurs agricoles pour faire en sorte que les producteurs hautement efficaces de la province puissent livrer un combat à armes égales. Pour ce qui est des négociations de l'OMC sur les services, la Saskatchewan collabore avec les fournisseurs de services provinciaux pour préciser les obstacles à l'accès aux marchés qui pourraient être examinés dans le cadre de ces rencontres.

Les questions touchant au commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis présentent souvent de l'intérêt pour la Saskatchewan, qui doit veiller à maintenir l'accès à ce marché d'exportation. Un des points auxquels il faut s'attaquer a trait aux contestations permanentes des États-Unis qui visent des produits agricoles et agroalimentaires clés exportables, dont le blé et le bétail. Les instruments d'action actuels ou proposés, y compris les mesures législatives appliquées par certains États frontaliers comme le Dakota du Nord et le Montana, sont toujours susceptibles d'entraver sérieusement le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis. Les relations commerciales entre les deux pays doivent être gérées avec efficacité tant à l'échelle nationale qu'au niveau des provinces et des États pour assurer que les échanges commerciaux de produits et de services se déroulent sans heurts et pour limiter dans toute la mesure du possible les différends éventuels.

Manitoba

Aperçu

Le Manitoba a l'économie la plus diversifiée des provinces des Prairies. Cette diversification de même que la plus grande importance accordée à la production à valeur ajoutée ont atténué l'incidence sur l'économie provinciale des fluctuations du prix des produits de base et de la demande d'importations de marchés étrangers. Grâce aux résultats favorables enregistrés par plusieurs secteurs, notamment la fabrication, les technologies de l'information et les services de télécommunications, la mode et l'habillement, les transports, les produits et services médicaux, et l'aérospatiale, le PIB de la province a augmenté de 3 p. 100 en 1999, malgré le rendement médiocre de nombreux secteurs primaires.

Tableau 6 **Exportations manufacturières du Manitoba, 1996 à 1999 (en millions de dollars)**

Matériel de transport	1 211 169	1 369 568	1 728 384	1 762 747
[illegible]	54 135	76 307	75 856	80 176
Bois	388 150	434 499	476 897	498 451
[illegible]	282 014	292 002	282 229	321 399
Mobilier et agencements	295 970	319 145	352 440	361 359
[illegible]	1 170 665	1 379 527	1 231 955	850 002
Produits fabriqués de métal	504 957	556 165	626 704	592 770
[illegible]	1 892 642	2 162 192	2 287 651	2 397 580
Produits minéraux non-métalliques	162 962	157 108	175 166	192 829
[illegible]	406 567	427 670	457 434	505 063
Industries non cataloguées	132 687	139 727	128 616	124 324
[illegible]	386 479	364 685	396 053	391 385
Impression et édition	568 238	632 850	674 891	697 231
[illegible]	525 509	527 184	609 908	600 133
Produits manufacturés divers	117 630	124 462	139 192	137 697
[illegible]	596 579	622 461	616 199	549 561
Boissons	159 559	202 366	187 758	204 943
[illegible]	360 772	410 881	365 878	291 305
Total de toutes les industries	**8 971 475**	**9 998 999**	**10 613 213**	**10 358 955**

Source : Statistique Canada

Tableau 5 **Exportations de la Saskatchewan par industrie, 1995 à 1999**

Agriculture primaire	4 005,17	4 146,97	4 968,85	4 152,25	3 630,71	-1,4 %
Industries minières	**1 539,16**	**1 364,67**	**1 606,95**	**1 898,44**	**2 004,88**	**7,5 %**
Industries du pétrole brut et du gaz naturel	1 682,47	1 855,38	1 912,69	1 428,76	1 647,46	0,8 %
Autres industries primaires	**1,59**	**2,19**	**3,38**	**5,53**	**7,52**	**47,9 %**
Total des produits manufacturés	1 601,54	1 903,89	2 264,70	2 358,17	2 524,79	12,3 %
Industrie chimique et produits connexes	**381,07**	**382,06**	**413,59**	**342,88**	**386,98**	**1,1 %**
Vêtements et textiles	0,79	2,59	2,93	6,17	6,27	88,7 %
Produits électroniques et électroniques	**92,41**	**171,96**	**172,01**	**295,43**	**367,64**	**45,6 %**
Produits fabriqués de métal (excepte machines et transport)	9,47	18,73	29,25	24,07	41,84	52,5 %
Aliments et boissons	**219,37**	**428,89**	**482,11**	**481,08**	**476,20**	**26,7 %**
Mobilier et agencements	0,32	0,50	1,59	2,12	2,75	84,1 %
Machines (excepte machines électriques)	**163,14**	**207,61**	**221,63**	**191,24**	**190,10**	**4,9 %**
Produits minéraux non-métalliques	3,66	3,82	5,53	6,29	11,48	36,3 %
Papier et produits connexes	**399,19**	**270,88**	**412,61**	**444,18**	**460,80**	**7,9 %**
Plastiques	9,25	15,86	16,49	14,58	23,21	30,7 %
Produits de métal de première fusion	**121,28**	**90,98**	**82,70**	**132,21**	**92,45**	**-1,1 %**
Produits pétroliers raffinés et charbon	89,63	119,63	136,29	97,02	104,44	6,0 %
Matériel de transport	**37,78**	**44,24**	**54,21**	**58,59**	**54,03**	**10,0 %**
Produits du bois	54,49	130,28	211,69	233,40	278,35	57,8 %
Autres produits manufacturés	**19,68**	**15,87**	**22,08**	**28,90**	**28,25**	**12,1 %**
Total des exportations de la Saskatchewan	**8 882,00**	**9 349,00**	**10 832,00**	**9 944,00**	**9 948,00**	**3,2 %**

Source : Statistique Saskatchewan

et des sociétés du secteur pharmaceutique, du secteur du matériel utilisé pour les diagnostics et les traitements médicaux, et du secteur de la biotechnologie.

Commerce international

La Saskatchewan est tributaire du commerce extérieur, ses exportations de produits et services représentant 40 p. 100 de son PIB. En 1999, la valeur totale des produits et services exportés par la province vers d'autres pays s'est chiffrée à environ 10,7 milliards de dollars, les exportations de produits comptant pour un peu moins de 10 milliards de dollars et se composant surtout de céréales, d'engrais (potasse), d'huiles et de combustibles minéraux, d'oléagineux, de cultures spéciales, de fibres optiques, de bois d'œuvre et de pâte de bois. Ses principaux marchés d'exportation sont les États-Unis, le Japon et la Chine.

Bien que la majorité des produits exportés par la Saskatchewan proviennent toujours des industries de l'agriculture primaire et des mines, la composition de ces exportations commence à changer. En effet, les cultures spéciales comme les lentilles, les pois et les graines à canaris, les aliments transformés, les produits ouvrés et les produits énergétiques gagnent en importance. Comme l'indique le tableau 5, les exportations dans plusieurs secteurs de l'industrie de la fabrication ont enregistré des hausses annuelles à deux chiffres de 1995 à 1999. Par exemple, les exportations de produits électriques et électroniques ont augmenté d'environ 45 p. 100 par année de 1995 à 1999, tandis que les exportations de produits alimentaires et de boissons ont crû de 26 p. 100 par année durant cette même période. Les exportations de services de la province prennent aussi de l'importance.

La province s'emploie à accroître de 20 p. 100 ses exportations de produits à valeur ajoutée d'ici 2005. Les secteurs jugés les plus prometteurs par la province pour le commerce extérieur sont ceux des produits de l'agriculture à valeur ajoutée, de l'exploitation forestière, des mines, de l'énergie, du tourisme et de la culture, des technologies de l'information et des télécommunications, de la transformation et de la fabrication à valeur ajoutée, de la biotechnologie et de l'environnement.

Questions d'accès aux marchés

La Saskatchewan, qui dépend fortement du commerce extérieur et dont l'économie est de plus en plus diversifiée, cherche un accès plus libéral et plus sûr aux marchés pour un éventail complet de produits à exporter, incluant des matières premières agricoles et des produits provenant de ressources naturelles de même que des produits agricoles transformés et des produits ouvrés.

Pour assurer la viabilité économique future des exportateurs de produits agricoles de la Saskatchewan, il faut que les négociations sur l'agriculture menées dans le cadre de l'OMC produisent des résultats favorables. Nous voulons que nos principaux concurrents internationaux, notamment les États-Unis et l'Union européenne, prennent des mesures concrètes en réduisant de façon marquée l'aide qu'ils accordent à leurs producteurs agricoles pour faire en sorte que les producteurs hautement efficaces de la province puissent livrer un combat à armes égales. Pour ce qui est des négociations de l'OMC sur les services, la Saskatchewan collabore avec les fournisseurs de services provinciaux pour préciser les obstacles à l'accès aux marchés qui pourraient être examinés dans le cadre de ces rencontres.

Les questions touchant au commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis présentent souvent de l'intérêt pour la Saskatchewan, qui doit veiller à maintenir l'accès à ce marché d'exportation. Un des points auxquels il faut s'attaquer à trait aux contestations permanentes des États-Unis qui visent des produits agricoles et agroalimentaires clés exportables, dont le blé et le bétail. Les instruments d'action actuels ou proposés, y compris les mesures législatives appliquées par certains États frontaliers comme le Dakota du Nord et le Montana, sont toujours susceptibles d'entraver sérieusement le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis. Les relations commerciales entre les deux pays doivent être gérées avec efficacité tant à l'échelle nationale qu'au niveau des provinces et des États pour assurer que les échanges commerciaux de produits et de services se déroulent sans heurts et pour limiter dans toute la mesure du possible les différends éventuels.

Manitoba

Aperçu

Le Manitoba a l'économie la plus diversifiée des provinces des Prairies. Cette diversification de même que la plus grande importance accordée à la production à valeur ajoutée ont atténué l'incidence sur l'économie provinciale des fluctuations du prix des produits de base et de la demande d'importations de marchés étrangers. Grâce aux résultats favorables enregistrés par plusieurs secteurs, notamment la fabrication, les technologies de l'information et les services de télécommunications, la mode et l'habillement, les transports, les produits et services médicaux, et l'aérospatiale, le PIB de la province a augmenté de 3 p. 100 en 1999, malgré le rendement médiocre de nombreux secteurs primaires.

Tableau 6 **Exportations manufacturières du Manitoba, 1996 à 1999 (en millions de dollars)**

Matériel de transport	1 211 169	1 369 568	1 728 384	1 762 347
Produits du textile	**54 126**	**76 507**	**75 858**	**80 176**
Bois	388 150	434 499	476 897	498 451
Plastiques	**282 014**	**292 002**	**282 229**	**321 399**
Mobilier et agencements	295 970	319 143	352 440	361 339
Machines	**1 170 665**	**1 379 527**	**1 231 955**	**850 002**
Produits fabriqués de métal	504 937	556 165	626 704	592 770
Aliments	**1 897 642**	**2 162 192**	**2 287 651**	**2 397 580**
Produits minéraux non métalliques	162 962	157 108	175 166	192 829
Produits chimiques	**406 567**	**427 670**	**457 434**	**505 063**
Industries non cataloguées	132 687	139 727	128 616	124 324
Papier et produits connexes	**396 479**	**364 685**	**396 053**	**391 385**
Impression et édition	568 238	632 850	674 891	697 251
Vêtements	**325 509**	**327 184**	**409 908**	**400 133**
Produits manufacturés divers	117 630	124 462	139 192	137 697
Produits de métal de première fusion	**536 379**	**622 461**	**616 199**	**549 561**
Boissons	159 559	202 366	185 758	204 913
Électrique et électronique	**360 772**	**410 881**	**365 878**	**291 305**
Total de toutes les industries	**8 971 475**	**9 998 999**	**10 613 213**	**10 358 953**

Source : Statistique Canada

Avec plus de 15 secteurs distincts et productifs, la fabrication contribue de façon importante à l'économie du Manitoba (tableau 6). L'emploi sectoriel y a progressé de façon forte et régulière au cours de la dernière décennie et la valeur des expéditions a augmenté de 67,5 p. 100 depuis 1991. Le Manitoba est le plus gros fabricant nord-américain d'autobus de transport urbain et interurbain, et on y trouve le plus important fabricant de meubles au Canada. Le secteur de l'aérospatiale du Manitoba est le troisième en importance au Canada. Il compte environ 5 000 salariés et ses ventes, en grande partie des exportations, ont totalisé plus de 1 milliard de dollars en 1999. Avec plus de 100 entreprises oeuvrant dans la fabrication du vêtement, le secteur de l'habillement du Manitoba est le troisième en importance au pays. Les producteurs d'aliments et de boissons, qui ont des liens étroits avec l'industrie agricole de la province, ont expédié pour 2,5 milliards de dollars de produits partout dans le monde l'an dernier.

Le Manitoba possède aussi un secteur bien établi de services financiers qui comprend la plus importante société d'assurances au Canada, la Great-West Life, Compagnie d'assurance-vie; la plus grande société de fonds commun de placement au pays, le Groupe Investors; et une société de gestion de biens qui connaît une des croissances les plus rapides au Canada, Assante Corporation. La province compte aussi plusieurs entreprises multimédias, dont Can-West Global Communications.

Entre autres priorités, le Manitoba désire diversifier davantage son économie en continuant d'appuyer le développement de ses secteurs de la biotechnologie, de la nutriceutique et des technologies de l'information et des télécommunications. Le secteur des produits médicaux de la province, qui se composait de quatre entreprises en 1984, en compte maintenant plus de 110 qui ont des revenus combinés 330 millions de dollars et un effectif de 2 560 travailleurs spécialisés dans des domaines tels que la biotechnologie, la recherche médicale et la production d'appareils médicaux et fonctionnels. Le Manitoba comprend aussi 80 centres d'appels, certains d'entre eux ayant choisi de quitter d'autres régions du Canada ou des États-Unis pour s'installer dans la province afin de profiter de ses avantages stratégiques, dont le fuseau horaire du Centre, des taux de télécommunication compétitifs ainsi que des travailleurs bilingues et multilingues.

Commerce international

La valeur des exportations du Manitoba s'est accrue considérablement durant les années 1990. Elle est passée d'environ 3 milliards de dollars en 1991 à un peu plus de 8 milliards de dollars en 1999, cette hausse étant attribuable en grande partie à l'accroissement des exportations à valeur ajoutée.

Les exportations du Manitoba reflètent la diversité de l'économie provinciale. Elles se composent essentiellement de pièces d'aéronefs, de blé, de graines et d'huile de colza canola, d'énergie électrique, de produits minéraux, d'autobus et autres véhicules de transport public de passagers, de pommes de terre transformées, de bois d'oeuvre et de papier journal.

Les États-Unis demeurent le principal marché d'exportation pour le Manitoba. En 1999, 81,4 p. 100 des exportations manitobaines de 8,1 milliards de dollars étaient destinées au marché américain. Après les États-Unis, les principaux marchés du Manitoba sont le Japon, la Chine et Hong Kong, le Mexique et l'Union européenne. La province cherche aussi à accroître ses échanges commerciaux avec le Chili, l'Argentine, le Brésil et certaines régions de l'Amérique centrale et des Antilles.

Les exportations totales de produits ouvrés, d'énergie et de produits minéraux du Manitoba vers les États-Unis ont surpassé ses exportations totales de produits agricoles en 1999, bien que les produits agroalimentaires se soient classés en tête des exportations. En 1999, les exportations agroalimentaires manitobaines destinées au marché américain s'élevaient à 1,2 milliard de dollars, incluant un montant record pour les exportations de produits alimentaires transformés (selon la valeur). Les exportations de produits transformés et semi-transformés représentaient 81 p. 100 des exportations agroalimentaires du Manitoba vers les États-Unis en 1999. Dans l'ensemble, plus de la moitié de toutes les exportations agroalimentaires manitobaines (selon la valeur) étaient destinées au marché américain.

Le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire du Manitoba est toutefois en train de se transformer et de se diversifier davantage avec l'expansion de ses activités de transformation à valeur ajoutée. Par exemple, la province est rapidement en voie de devenir le premier producteur de pommes de terre au pays. Une fois terminée, la nouvelle usine de transformation de 120 millions de dollars de la société J.R. Simplot, à Portage la Prairie (projet annoncé le 12 décembre 2000), entraînera l'expansion de

la superficie ensemencée de pommes de terre, qui atteindra entre 95 000 et 100 000 acres. On prévoit que le gros de la production sera exporté, surtout en Amérique du Nord et en Asie, et qu'il y aura suffisamment de sous-produits pour un parc d'engraissement de 25 000 bovins.

La demande asiatique de produits du porc, qui est en progression constante, favorise la croissance régulière du secteur manitobain du porc. Bien que le Manitoba soit le troisième producteur de porc au pays (la production prévue en 2001 est de 5,6 millions de porcs), la province est le deuxième exportateur de porc. Entre 1994 et 1999, la valeur des exportations de porc est passée de 79 à 214 millions de dollars. La Chine est un marché de plus en plus intéressant pour les produits du porc.

Le Manitoba est le plus gros producteur de fèves au Canada, avec plus de 235 000 acres ensemencés en 2000, et un important fournisseur de pois (155 000 acres) et de lentilles (35 000 acres). L'importance que la province accorde à la production de légumineuses à grains résulte de la mise en oeuvre d'un programme dynamique de développement des marchés d'exportation pour cette culture.

On s'attend à ce que la part que représentent les produits alimentaires à valeur ajoutée par rapport aux exportations agroalimentaires du Manitoba continue d'augmenter. Par exemple, le secteur provincial des aliments nutriceutiques et fonctionnels est toujours à la recherche de nouveaux débouchés commerciaux novateurs à valeur élevée pour ses récoltes. Le secteur biotechnologique du Manitoba continue de s'affermir grâce à l'intérêt que porte le milieu agricole aux problèmes environnementaux et aux préoccupations des consommateurs relativement à la salubrité des aliments.

Les mines, qui représentent la deuxième industrie de ressources primaires en importance du Manitoba, comptent pour environ 15 p. 100 des exportations annuelles de la province et 3,8 p. 100 du PIB provincial. L'industrie minière emploie directement environ 4 500 personnes, la plupart d'entre elles habitant dans les régions septentrionales de la province. Le revenu moyen des travailleurs est d'approximativement 60 000 $. Les principaux minéraux et métaux produits au Manitoba sont le nickel, le cuivre, le zinc, l'or, le tantale et le césium.

Questions d'accès aux marchés

Comme les échanges commerciaux entre le Manitoba et les États-Unis sont nombreux et variés, et qu'il importe de maintenir l'accès au marché américain, il n'est pas surprenant de constater que les préoccupations relatives à l'accès au marché de la province ont généralement trait aux questions touchant le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis. Ces questions portent sur les différends commerciaux internationaux affectant les passages à la frontière canado-américaine, notamment le mécanisme de contrôle des entrées et des sorties envisagé par Service américain de l'immigration aux termes de l'article 110 de l'*Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act* des États-Unis; les exigences relatives au contenu américain qui sont incluses dans divers programmes américains qui limitent les importations d'autobus et de produits sidérurgiques provenant du Manitoba; l'imposition par les États-Unis de restrictions visant le commerce de produits agricoles et agroalimentaires de base comme le sucre, le blé et les porcs, la pétition concernant le bétail présentée par R-Calf et les mesures de protestation prises par certains États américains, par exemple le barrage routier à la frontière du Dakota du Sud pour empêcher le passage des camions canadiens.

Plus particulièrement, le Manitoba craint que les initiatives de certains États américains, notamment les projets de loi 1276 et 1287 du Dakota du Nord, et la pétition présentée à l'encontre de la Commission canadienne du blé par la Wheat Commission du Dakota du Nord aux termes de l'article 301 aient un effet négatif sur l'accès aux marchés des exportations agroalimentaires du Manitoba.

Le secteur agricole et agroalimentaire du Manitoba recherche un accès aux marchés qui reflète la diversité des produits agricoles et la composante valeur ajoutée de la production agricole de la province.

CAS EXEMPLAIRES

Cas exemplaires relevés en Alberta

Global Thermoelectric Inc., une société ayant son siège à Calgary, a remporté en 1998 le Prix d'excellence à l'exportation canadienne. Elle est le principal fournisseur mondial de convertisseurs thermoélectriques destinés aux applications de téléalimentation et représente plus de 95 p. 100 des ventes mondiales de convertisseurs thermoélectriques. En 1999, le chiffre d'affaires de Global a dépassé les 27 millions de dollars, ce qui représente une augmentation importante par rapport aux 13 millions de 1998. Elle emploie environ 5 500 personnes, principalement au Canada, aux États-Unis et en Amérique du Sud.

SMART Technologies, une autre société de Calgary, a remporté le Prix d'excellence à l'exportation canadienne en 2000. En développant des produits qui permettent un partage plus efficace des locaux, SMART est en train de transformer la manière dont les entreprises et organismes se réunissent, organisent l'enseignement et la formation, et présentent l'information. Créatrice des tableaux blancs interactifs, des classeurs multimédias mobiles et des systèmes de saisie optique de tableaux blancs, cette société est devenue un chef de file dans son domaine grâce à ses produits Roomware[MD], qu'elle vend à des établissements d'enseignement et à des entreprises partout dans le monde. Elle comptait seulement deux membres lorsqu'elle est entrée en activité en 1987 et emploie maintenant plus de 280 personnes au Canada et aux États-Unis. On prévoit que son rythme de croissance rapide se maintiendra dans les années à venir. Des universités de partout au Canada ont fourni à SMART un personnel doué et compétent pour remplir des fonctions telles que l'ingénierie, les études préliminaires, le développement de logiciels et la commercialisation. SMART est présente dans plus de 47 pays, et les exportations représentent 94 p. 100 de son chiffre d'affaires. De 1996 à 1999, les exportations de cette société ont augmenté de 326 p. 100.

Cipher Systems Ltd a été déclarée en 1999 l'entreprise albertaine la plus dynamique par l'*Alberta Venture Magazine* (numéro de janvier-février 2000). Cipher exerce ses activités de production et de prestation de services dans des domaines tels que la planification des ressources de l'organisation, la gestion des relations avec la clientèle, le commerce électronique et l'intervention en prévision de l'an 2000. Société fermée, elle a déclaré des produits d'exploitation de 7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 juillet 1999, contre 4,8 millions en 1998. Elle emploie 55 personnes.

Mecca Media Group (MMG) est une entreprise de simulation tridimensionnelle fondée en 1996, dont le siège est à Edmonton. Elle a été classée au troisième rang des entreprises albertaines pour le rythme de croissance par l'*Alberta Venture Magazine* (numéro de janvier-février 2000). Mecca produit du matériel multimédia d'apprentissage interactif à l'aide de techniques et d'outils de conception d'avant-garde. Elle est tranquillement passée de ses deux membres fondateurs à plus de 50 salariés; elle prévoit que son chiffre d'affaires atteindra 5 millions de dollars en 1999-2000 et peut s'enorgueillir de clients tels que Bombardier Aérospatiale et Entraînement en vol de l'OTAN au Canada (programme du ministère de la Défense nationale).

Fortius Natural Nutrition, une entreprise ayant son siège à Calgary, fabrique et distribue des nutraceutiques et des compléments alimentaires pour la consommation humaine aussi bien qu'animale. Cette société, entrée sur le marché avec deux produits seulement, en proposait 32 à l'automne 1999. En 1998, le chiffre de ses ventes a atteint 921 208 $, ce qui représentait une augmentation de 396 p. 100 par rapport à l'année précédente; cet exploit lui a valu le Prix du jeune entrepreneur pour l'Alberta.

Cas exemplaires relevés en Saskatchewan

Schulte Industries Ltd. produit une gamme étendue de matériels pour l'agriculture, l'industrie et le commerce. Récipiendaire du Prix d'excellence à l'exportation canadienne de 1999 et ayant son centre d'opérations à Englefeld, elle fabrique du matériel depuis 1942 et en exporte depuis 1967. Les exportations représentent aujourd'hui 65 p. 100 de son chiffre d'affaires, contre quelque 50 p. 100 il y a 7 ans. Les États-Unis sont de loin son principal marché d'exportation, mais elle vend aussi en quantités importantes en Australie, en Islande, au Costa Rica, en Jamaïque, en Allemagne, en Suède, en Norvège, en France, en Italie et en Argentine. Elle emploie 100 personnes, contre 70 il y a 7 ans.

Massload Technologies, une entreprise ayant son siège à Saskatoon, fabrique une gamme complète de transmetteurs de force homologués et légaux pour le commerce, destinés à des applications industrielles et agricoles (le transmetteur de force est un composant détecteur de poids des balances électroniques). On estime que de 60 à 70 p. 100 de l'ensemble des ponts-bascules routiers du Canada sont pourvus de transmetteurs de force Massload. Dans le cadre de la mission commerciale de 1998 d'Équipe Canada, Massload Technologies a signé au Mexique un contrat de 200 000 $ qui lui a rapporté à peu près 1 million de dollars en produits d'exploitation pour la seule année 1999. Forte d'un solide réseau de concessionnaires qui couvre l'ensemble du Canada et s'étend au monde entier, Massload emploie près de 50 personnes.

Hitachi Canadian Industries Ltd. a récemment inauguré son nouveau bâtiment de 75 000 pieds carrés. C'est là que se fera l'intégration finale des turbines à gaz H25 de la société, dont 6 seront livrées à SaskPower en 2001 dans le cadre de la modernisation de la centrale Queen Elizabeth. L'assemblage de ces turbines de 60 tonnes créera 20 années-personnes d'emplois. Hitachi a engagé 65 personnes depuis avril 1999, ce qui porte ses effectifs à 260.

Legault Manufacturing, de Swift Current, explore activement de nouveaux marchés pour sa mousse Peacock. La mousse, faite à partir de graisse animale biodégradable, est vendue prémélangée dans un contenant sous pression et est surtout utilisée par les agriculteurs pour éviter d'omettre des sections ou de faire des chevauchements lorsqu'ils travaillent dans leurs champs. De 1 à 2 p. 100 de la production est vendue pour servir de neige artificielle dans les films et est expédiée à Los Angeles par une entreprise de Calgary spécialisée dans les effets spéciaux. Quand Drew Barrymore était en Saskatchewan dans le cadre du film *Spare Parts*, on a appelé Legault Manufacturing pour faire les bancs de neige de l'Indian Head Tree Farm. À l'heure actuelle, les produits de l'entreprise sont vendus par plus de 300 magasins et 31 représentants ainsi que par une entreprise du Midwest américain. Legault Manufacturing a été sélectionnée récemment pour être l'entreprise de l'année de Swift Current.

Ecklund Drive Thru Gates, de Broadview, a débuté grâce à une simple invention visant à faciliter légèrement l'agriculture et l'élevage. Bien que de nombreux types de grilles d'accès étaient déjà offerts sur le marché, Gary Ecklund a inventé un système portatif, facile à installer sur le devant et les côtés des véhicules agricoles, et qui permet de garder les animaux à une distance assurant la sécurité. Il a même appris quelques phrases clés dans des langues étrangères afin de pouvoir parler avec des acheteurs de pays aussi lointains que le Japon, la Suède, l'Australie, le Chili, l'Argentine et l'Uruguay. Il a aussi des clients de nombreuses régions des États-Unis. Se faire connaître à l'échelle internationale a permis à la compagnie de développer son marché. Ecklund Drive Thru Gates se concentre maintenant sur les foires commerciales nord-américaines qui se révèlent des plus efficaces sur le plan des ventes. Son produit réussit particulièrement bien à la World Dairy Expo, à Madison, dans le Wisconsin.

CAS EXEMPLAIRES RELEVÉS AU MANITOBA

Dominion Veterinary Laboratories, dont le siège est à Winnipeg, a remporté le Prix d'excellence à l'exportation de 1999. Cette entreprise est le plus important fabricant et distributeur de médicaments et d'instruments vétérinaires de l'Ouest canadien. Les exportations représentaient plus de 60 p. 100 des ventes de médicaments de Dominion en 1998-1999. Une part de 3,5 millions de dollars de ces exportations est allée aux États-Unis, et une autre de 400 000 $ au Moyen-Orient. Les exportations de Dominion ont connu un accroissement très rapide ces dernières années : elles ne totalisaient que 25 000 $ en 1994-1995 (le Moyen-Orient étant leur seule destination) et s'établissent aujourd'hui à quelque 4 millions de dollars. Dominion compte 30 salariés.

Standard Areo, une autre société de Winnipeg, a remporté le Prix d'excellence à l'exportation de 1998. Elle est l'une des plus importantes entreprises indépendantes de réparation et de révision de turbines à gaz du monde. Standard a maintenant des ateliers d'un bout à l'autre du Canada, ainsi qu'aux États-Unis, au Mexique, en Europe et dans les pays côtiers du Pacifique, et des clients dans plus de 80 pays, de sorte qu'elle joue un rôle de premier plan dans l'industrie mondiale des turbines à gaz. De 1993 à 1997, ses ventes ont augmenté de près de 300 p. 100 pour atteindre 327 millions de dollars, chiffre dont les exportations représentaient 80 p. 100. En 1998, le chiffre des ventes de Standard avait atteint presque 400 millions de dollars, et ses effectifs avaient plus que doublé pour s'établir à plus de 1 500 employés.

The Arctic Group, qui a aussi son siège à Winnipeg, est classée au 18e rang des meilleures entreprises naissantes du Canada par le magazine *PROFIT, The Magazine for Canadian Entrepreneurs*, ayant connu un taux de croissance de 1 289 p. 100 en deux ans (de 5,3 millions de dollars en 1997 à 74,2 millions en 1999). Cette société produit quelque 2 700 tonnes de glace par jour, qu'elle distribue dans les secteurs de la vente au détail, de l'industrie et du commerce. Fondée en mars 1996, elle a fait appel public à l'épargne en avril 1997. Depuis lors, elle a acquis 37 entreprises au Canada et aux États-Unis. Elle comptait 40 salariés en 1997 et 400 en 1999.

Cangene Corporation, une entreprise de Winnipeg oeuvrant dans le domaine de la biotechnologie, est un chef de file du développement, de la fabrication et de la distribution de plasma hyperimmun et d'autres

produits biotechnologiques spéciaux à l'intention des marchés étrangers. En 1998 et en 1999, Cangene a été inscrite au prestigieux tableau, établi par Deloitte & Touche, des 50 entreprises canadiennes de haute technologie les plus dynamiques. Les produits d'exploitation de cette société ont augmenté de 668 p. 100 au cours des cinq dernières années. Le chiffre des ventes du trimestre terminé le 30 avril 2000 était de 11,7 millions de dollars, ce qui représente une augmentation de 1,5 million ou 14 p. 100 par rapport au troisième trimestre de l'exercice précédent. Cangene compte 300 salariés.

CanTalk Canada Inc., une autre entreprise de Winnipeg, est classée au cinquième rang des meilleures sociétés naissantes du Canada par le magazine *PROFIT, The Magazine for Canadian Entrepreneurs*. Elle offre sur demande des services « à valeur ajoutée » d'interprétation rapide par téléphone et de traduction par télécopieur afin d'aider ses clients à pénétrer de nouveaux marchés étrangers, à aplanir les obstacles linguistiques et culturels, et à améliorer leurs relations avec la clientèle. À l'heure actuelle, les 150 employés de CanTalk prennent en charge plus de 300 000 appels par mois et offrent à 160 pays des services en 93 langues (ils peuvent en traduire 45 jour et nuit, 7 jours sur 7). En 1999, son chiffre d'affaires était de 3,1 millions de dollars, ce qui représente une augmentation de 4 735 p. 100 par rapport à 1997.

Accès aux marchés et promotion du commerce international

L'exploitation de l'élargissement de l'accès aux marchés est un élément essentiel de la stratégie de création d'emplois et de croissance du gouvernement fédéral. Celui-ci, en collaboration avec les autres échelons de gouvernement et le secteur privé, a mis en place des programmes et des services intégrés de promotion du commerce et de l'investissement afin de faire en sorte que les entreprises canadiennes puissent tirer tout le parti possible des débouchés créés sur le marché international par les diverses initiatives bilatérales et multilatérales d'ouverture des marchés.

L'un des instruments déterminants de cette collaboration est Équipe Canada inc, réseau commercial « virtuel » réunissant 23 ministères et organismes fédéraux, dont les programmes et services de promotion du commerce international sont offerts aux entreprises canadiennes par l'intermédiaire d'un guichet unique, auquel on peut accéder soit en visitant le site Web *www.exportsource.ca* soit en composant le numéro de téléphone 1 888 811-1119, soit en se présentant en personne à l'un ou l'autre des bureaux régionaux, répartis d'un océan à l'autre, des 23 ministères et organismes membres.

Équipe Canada inc a été renforcée par une intégration plus étroite des programmes et services de promotion du commerce international de ses 23 ministères et organismes membres. Des Réseaux commerciaux régionaux ont été créés dans toutes les provinces. Ces réseaux réunissent des représentants du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux, ainsi que des institutions locales des secteurs public et privé qui s'occupent de promotion du commerce international. Leur rôle est de faire en sorte que les programmes et services d'Équipe Canada inc soient adaptés aux besoins particuliers des exportateurs d'un océan à l'autre et que ses ressources soient utilisées en fonction des priorités respectives des régions. La stratégie et les programmes mis en oeuvre pour accroître le nombre des exportateurs canadiens et appuyer leurs efforts sur les marchés étrangers sont présentés dans un plan d'activités triennal.

Un des objectifs fondamentaux d'Équipe Canada inc est de développer les moyens d'exportation du Canada en accordant une attention particulière aux catégories d'entreprises jusqu'à maintenant sous-représentées sur les marchés internationaux. C'est ainsi que les petites et moyennes entreprises (PME), en particulier celles qui appartiennent à des Autochtones, à des femmes ou à des jeunes, sont incitées à profiter des programmes et initiatives du gouvernement. Il est à noter que les PME formaient de 70 à 80 p. 100 de l'effectif des missions récentes d'Équipe Canada, dirigées par le premier ministre. La proportion de femmes qui se sont rendues au Japon en 1999 dans le cadre de la mission d'Équipe Canada était de 19 p. 100, tandis que les jeunes entrepreneurs y comptaient pour plus de 11 p. 100, et les Autochtones pour 2 p. 100 — soit les taux de participation les plus élevés jamais enregistrés pour ces catégories.

Afin d'améliorer ses chances d'attirer les investissements étrangers directs, le Canada a regroupé les fonctions de promotion de l'investissement dans le programme Partenaires pour l'investissement au Canada, qui se trouve ainsi renforcé. Ce programme est une initiative conjointe entre des ministères fédéraux et a pour but d'aider à la mise en oeuvre de la stratégie fédérale de 1996 pour l'investissement, qui consiste à :

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

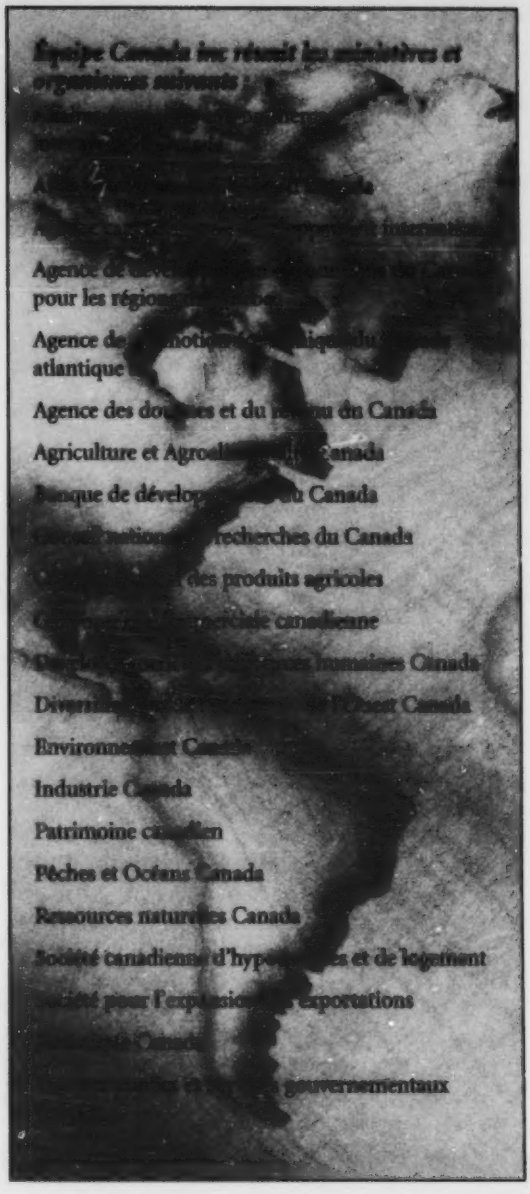
- concentrer les efforts sur les multinationales opérant dans les secteurs prioritaires sur les principaux marchés mondiaux;
- promouvoir plus vigoureusement l'« image de marque » du Canada;
- dissiper systématiquement les inquiétudes des investisseurs touchant le climat des affaires au Canada;
- former un nouveau partenariat entre les membres d'Équipe Canada.

De plus, le Programme de développement des marchés d'exportation — Investissement dispose d'un budget annuel de 5 millions de dollars pour favoriser la participation des collectivités aux efforts concertés d'Équipe Canada visant à attirer et à retenir les investissements étrangers directs. Ce programme en est maintenant à sa deuxième année complète de mise en oeuvre et a appuyé l'exécution de plus de 240 projets.

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) aussi bien que la Corporation commerciale canadienne (CCC) sont en train de réaménager leurs programmes et services dans le but de satisfaire les besoins de financement des petites et moyennes entreprises. Près de 90 p. 100 des usagers des services de la SEE sont des PME. Ces entreprises resteront pour la SEE un objectif prioritaire alors qu'elle s'efforce d'accroître sa clientèle. La SEE prévoit pour 2001 une augmentation de 10 p. 100 du nombre total des usagers de ses services. Les deux autres priorités de la SEE sont la diversification de l'effectif des exportateurs sur les marchés des pays en développement, où les risques sont plus grands, et la formation de partenariats avec d'autres intermédiaires financiers du pays afin d'accroître la capacité nationale d'appui à l'exportation.

Près de 80 p. 100 des usagers des services de la CCC sont des PME. Ces entreprises estiment que le soutien de la CCC les aide à résoudre les problèmes financiers, administratifs et de crédibilité qu'elles rencontrent lorsqu'elles essaient de pénétrer de nouveaux marchés.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) continue à renforcer les capacités de ses ressources humaines à l'étranger pour mieux servir des clients toujours plus nombreux et dont les besoins en information commerciale et services de facilitation se font plus divers et plus complexes. C'est ainsi



- concentrer les efforts sur les multinationales opérant dans les secteurs prioritaires sur les principaux marchés mondiaux;
- promouvoir plus vigoureusement l'« image de marque » du Canada;
- dissiper systématiquement les inquiétudes des investisseurs touchant le climat des affaires au Canada;
- former un nouveau partenariat entre les membres d'Équipe Canada.

De plus, le Programme de développement des marchés d'exportation — Investissement dispose d'un budget annuel de 5 millions de dollars pour favoriser la participation des collectivités aux efforts concertés d'Équipe Canada visant à attirer et à retenir les investissements étrangers directs. Ce programme en est maintenant à sa deuxième année complète de mise en œuvre et a appuyé l'exécution de plus de 240 projets.

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) aussi bien que la Corporation commerciale canadienne (CCC) sont en train de réaménager leurs programmes et services dans le but de satisfaire les besoins de financement des petites et moyennes entreprises. Près de 90 p. 100 des usagers des services de la SEE sont des PME. Ces entreprises resteront pour la SEE un objectif prioritaire alors qu'elle s'efforce d'accroître sa clientèle. La SEE prévoit pour 2001 une augmentation de 10 p. 100 du nombre total des usagers de ses services. Les deux autres priorités de la SEE sont la diversification de l'effectif des exportateurs sur les marchés des pays en développement, où les risques sont plus grands, et la formation de partenariats avec d'autres intermédiaires financiers du pays afin d'accroître la capacité nationale d'appui à l'exportation.

Près de 80 p. 100 des usagers des services de la CCC sont des PME. Ces entreprises estiment que le soutien de la CCC les aide à résoudre les problèmes financiers, administratifs et de crédibilité qu'elles rencontrent lorsqu'elles essaient de pénétrer de nouveaux marchés.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) continue à renforcer les capacités de ses ressources humaines à l'étranger pour mieux servir des clients toujours plus nombreux et dont les besoins en information commerciale et services de facilitation se font plus divers et plus complexes. C'est ainsi

Équipe Canada inc réunit les ministères et organismes suivants :

Affaires étrangères et Commerce international Canada

Affaires indiennes et du Nord Canada

Agence canadienne de développement international

Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec

Agence de promotion économique du Canada atlantique

Agence des douanes et du revenu du Canada

Agriculture et Agroalimentaire Canada

Banque de développement du Canada

Conseil national de recherches du Canada

Conseil national des produits agricoles

Corporation commerciale canadienne

Développement des ressources humaines Canada

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada

Environnement Canada

Industrie Canada

Patrimoine canadien

Pêches et Océans Canada

Ressources naturelles Canada

Société canadienne d'hypothèques et de logement

Société pour l'expansion des exportations

Statistique Canada

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

Transports Canada

qu'il a créé 12 nouveaux postes de délégué commercial dans les missions diplomatiques à l'étranger l'an dernier afin d'augmenter sa capacité de promouvoir l'exportation et d'attirer les investissements et les nouvelles technologies, et d'aider fournisseurs et investisseurs canadiens à tirer tout le parti possible de l'élargissement de l'accès aux marchés.

L'initiative « Une nouvelle façon de vous aider à faire des affaires à l'étranger », du Service des délégués commerciaux du Canada, vise à axer cette organisation dans une plus grande mesure sur les résultats et sur les besoins des usagers. Elle constitue désormais une politique courante de service à la clientèle destinée à mieux gérer et définir la charge de travail des délégués commerciaux à l'étranger. Son but est d'améliorer le service et d'accroître la satisfaction des clients. Un échantillon considérable d'usagers — entreprises et institutions — a été consulté de manière approfondie, notamment par le moyen de deux sondages en 1999-2000, afin d'évaluer les résultats d'ensemble du Service des délégués commerciaux du point de vue de ses clients et de recenser les mesures qui s'imposent pour mieux répondre à leurs besoins.

En 2000, ces consultations ont révélé un taux de satisfaction relativement élevé (78 p. 100) à l'égard des résultats du Service des délégués commerciaux, ainsi que des aspects susceptibles d'amélioration. Au nombre de ces aspects, signalons la nécessité de réduire les incohérences entre les missions du point de vue des services et d'accroître le sens des affaires chez les employés de première ligne dans les missions du MAECI à l'étranger. Les améliorations qui seront apportées de façon continue à l'initiative de renouvellement du Service des délégués commerciaux mettront l'accent sur l'optimisation des ressources humaines et des outils électroniques à l'étranger, et sur la formation et le perfectionnement des agents à l'étranger, conformément à ce que souhaitent les usagers. En outre, un système efficace de prestation électronique des services sera mis en place.

Conformément aux besoins prioritaires signalés par les clients eux-mêmes, le Service des délégués commerciaux offre maintenant 6 services de base à partir de plus de 130 missions à l'étranger : aperçu du potentiel de marché, recherche de contacts clés, renseignements pour les visites, rencontre personnelle, information sur les entreprises locales et dépannage. En outre, les délégués commerciaux font désormais équipe avec des organisateurs canadiens suivant des pratiques exemplaires qui sont définies dans l'entente relative aux missions d'affaires élaborée par le Service des délégués commerciaux et qui vise à rendre plus fructueuses les missions commerciales organisées dans les marchés cibles. Les services autres que les services de base, par exemple les services de traduction en langues étrangères et de gestion de la participation à des manifestations commerciales, sont maintenant fournis contre rétribution par des tiers vers lesquels les délégués commerciaux dirigent les clients. On trouvera de plus amples renseignements sur ces services et d'autres à l'adresse *www.infoexport.gc.ca* Afin de renforcer son obligation de rendre compte aux contribuables, le Service des délégués commerciaux accueille toujours avec intérêt les réactions, observations ou suggestions de ses usagers, qui peuvent les transmettre par téléphone au numéro sans frais spécialement réservé à cette fin : 1 888 306-9991.

Nous aimerions avoir des nouvelles des Canadiens qui font des affaires à l'étranger

Le MAECI consulte les Canadiens sur les questions d'accès aux marchés et de promotion du commerce international par toutes sortes de moyens. Par exemple, le Service des délégués commerciaux tient régulièrement des réunions avec des représentants du secteur privé à l'échelon national, régional et sectoriel ainsi qu'avec des représentants d'associations professionnelles et des provinces afin de connaître leur opinion sur l'exécution de ses programmes et de ses services dans le but de les améliorer. En outre, plusieurs initiatives de promotion du commerce du MAECI sont mises en oeuvre conjointement avec le secteur privé et des associations professionnelles.

Étant donné la ferme détermination du gouvernement à faire en sorte que l'ensemble des Canadiens aient leur mot à dire dans l'établissement du programme commercial global du Canada, le MAECI a entrepris de vastes consultations auprès de tous les Canadiens intéressés afin de définir les objectifs de la politique commerciale du Canada. Les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur sont un des mécanismes mis en place par le gouvernement du Canada pour recueillir les observations concernant la politique commerciale. Les Canadiens sont invités à utiliser

le site Web du MAECI intitulé Négociations et Accords commerciaux (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/*) au moyen duquel ils pourront aussi bien obtenir de l'information à jour que faire part de leurs observations sur le programme du Canada en matière de politique commerciale.

Nous accueillons avec un intérêt particulier les observations directes des exportateurs et investisseurs canadiens concernant les obstacles auxquels ils se sont heurtés sur les marchés étrangers. Nous encourageons les entreprises, les associations industrielles et les autres organisations que la chose intéresse à communiquer au MAECI les renseignements particuliers dont elles disposent touchant les obstacles tarifaires ou non tarifaires aux échanges et autres irritants commerciaux. Nous invitons les gens d'affaires, la confidentialité de leurs communications étant garantie, à signaler les problèmes qu'ils rencontrent au service suivant :

« Alerte aux obstacles étrangers au commerce
et aux investissements »
Ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A OG2
Télécopieur : (613) 992-6002

Le MAECI invite également les gens d'affaires à rester en contact avec lui pour ce qui touche l'accès aux marchés et d'autres questions en consultant ses sites Web (*www.dfait-maeci.gc.ca/trade/menu-f.asp* ou *www.exportsource.ca*). Ils y trouveront des renseignements complémentaires sur plusieurs des questions abordées dans le présent document.

2. *Pour une amélioration des règles internationales : l'Organisation mondiale du commerce*

Le Canada ayant une économie de taille moyenne dont la croissance dépend du commerce extérieur, sa prospérité actuelle et future repose sur l'ouverture des marchés mondiaux, la stabilité de l'environnement commercial et l'existence de mécanismes de règlement des différends fondés sur le droit plutôt que sur la puissance politique ou économique. Le fait d'appartenir à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) aide le Canada à atteindre ces objectifs. Les 141 États membres de l'OMC supervisent l'administration et la mise en oeuvre des accords commerciaux multilatéraux et contribuent à l'application des règles qui régissent le commerce mondial. L'OMC reste la pierre d'angle de la politique commerciale canadienne et l'élément déterminant des relations du Canada avec ses partenaires commerciaux, ainsi que des accords et arrangements bilatéraux et régionaux auxquels il est partie.

Le Canada intervient aussi dans d'autres instances multilatérales qui influencent et orientent l'évolution internationale en matière de politique commerciale. C'est ainsi que nous participons activement aux réunions des principales puissances économiques qui composent le G-7/G-8 et des ministres du commerce de la Quadrilatérale (États-Unis, Union européenne, Japon et Canada), ainsi qu'aux travaux de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), aux négociations en vue de la création de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), aux délibérations de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) et aux activités des institutions et organismes économiques de l'Organisation des Nations Unies (ONU). Notre participation aux travaux de ces organisations et aux réunions informelles de ministres du Commerce nous permet d'influer sur l'élaboration de positions communes touchant les questions commerciales importantes pour le Canada.

Sur le plan de l'action intérieure, le gouvernement poursuit l'exécution d'un vaste programme de sensibilisation et de consultation des provinces et des territoires, des milieux d'affaires, des organisations non gouvernementales, d'autres groupes d'intérêts et de la population en général. Il offre aussi un site Web (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) où l'on peut trouver des renseignements sur les questions de politique commerciale et invite tous les intéressés à communiquer leurs observations sur les priorités et les objectifs des négociations.

PERSPECTIVES D'AVENIR

L'ouverture de négociations commerciales élargies, équilibrées et touchant à un nombre suffisant de domaines à l'Organisation mondiale du commerce est essentielle pour assurer la mise en place d'un système commercial mondial à la fois ouvert, tourné vers l'avenir et capable de satisfaire les besoins de tous. Si de nombreux pays dont le Canada ont demandé que de nouvelles négociations commerciales soient entamées d'ici à la fin de 2001, on n'a pu encore s'entendre ni sur le calendrier ni sur la portée de cet éventuel programme de négociations.

Au cours de l'année prochaine, le Canada continuera à essayer de renforcer la confiance dans le système commercial mondial et à rallier des suffrages en faveur de négociations élargies par les moyens suivants :

- promouvoir le plan de renforcement de la confiance en quatre points du directeur général de l'OMC afin de faire en sorte que les accords commerciaux profitent aussi aux pays en développement et aux pays les moins avancés, et intensifier le dialogue avec les chefs de file des pays développés et en développement pour définir les étapes ultérieures;
- poursuivre le travail relatif aux négociations en cours sur l'agriculture et les services, et tirer parti des progrès faits dans ces secteurs pour contribuer à la formation d'un consensus au sein des membres de l'OMC sur l'opportunité d'étendre les négociations à de nouveaux domaines; la mise en oeuvre de programmes de travail relatifs à ces nouveaux domaines pourrait s'avérer nécessaire dans les cas où certaines questions complexes doivent être approfondies avant que les membres puissent décider s'ils veulent entreprendre des négociations dans ces secteurs;
- favoriser une cohérence accrue des politiques relatives au commerce international et au développement durable, notamment par une meilleure coordination entre l'OMC d'une part, et d'autre part la Banque mondiale, le Fonds monétaire international, l'Organisation internationale du travail, le Programme des Nations Unies pour l'environnement, le Programme des Nations Unies pour le développement et diverses autres institutions multilatérales et régionales;
- faire valoir dans diverses instances internationales et régionales (entre autres l'ONU, l'OCDE, l'APEC et le mécanisme du Sommet des Amériques) les avantages de la libéralisation des échanges dans le contexte d'une saine gestion publique de l'économie comme facteur clé du développement durable.

Le Canada est résolu non seulement à poursuivre ces objectifs à l'OMC et ailleurs, mais aussi à appliquer une stratégie favorisant la conclusion d'accords déterminés de libre-échange régionaux et bilatéraux, susceptibles de compléter le système commercial multilatéral. De tels accords stratégiques peuvent à la fois contribuer à l'élaboration de règles communes pour le commerce international et dynamiser le mouvement de libéralisation des échanges à l'échelle mondiale. De plus en plus de pays s'orientant maintenant vers la conclusion de tels arrangements régionaux et bilatéraux, il incombe à toutes les parties de veiller à ce que ces accords soient entièrement compatibles avec les principes de l'OMC et conformes à leur esprit.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Accord sur les technologies de l'information

Conformément à l'Accord sur les technologies de l'information (ATI) de l'OMC, signé en décembre 1996, les parties doivent supprimer les droits de douane et autres impositions sur toutes sortes de produits des technologies de l'information (TI) avant l'an 2000. Les 55 pays — dont le Canada — qui ont adhéré à l'ATI représentent plus de 93 p. 100 du commerce mondial dans ce secteur. Chypre, la Jordanie, Oman et la Slovénie ont signé l'Accord en 2000, et l'on prévoit que d'autres membres de l'OMC y adhéreront en 2001. Nous invitons automatiquement les pays qui accèdent à l'OMC à signer l'ATI.

L'ATI prescrit la poursuite des efforts en vue d'augmenter le nombre des produits visés, processus désigné « ATI II ». Suivant cette stipulation, une liste d'éventuels produits additionnels, dressée à partir des propositions des membres, a été soumise à l'examen, mais on n'a pas pu s'entendre encore pour l'adopter. La liste proposée comprend toutes sortes de produits, notamment : le matériel et l'outillage de fabrication de cartes de circuits imprimés, certains matériels radar et aides à la navigation de même que certains intrants de produits des TI. Le Canada appuie activement cette

initiative et continuera à travailler en vue de la formation d'un consensus sur l'augmentation du nombre des produits visés.

L'ATI prévoit aussi l'examen des mesures non tarifaires. Le Comité de l'ATI a convenu en novembre 2000 d'adopter un programme de travail officiel en vue du recensement et de l'examen des mesures non tarifaires « à effets indus de distorsion du commerce » et s'est donné jusqu'à novembre 2001 pour tirer les conclusions de ces travaux. Dans ce contexte, le Canada continuera à faire progresser l'examen des politiques et procédures de licences d'importation, et d'autres parties à l'ATI ont déclaré souhaiter examiner d'autres questions telles que les normes et l'évaluation de la conformité.

Agriculture

La valeur annuelle des échanges mondiaux de produits agricoles est de l'ordre de 500 milliards de dollars américains. Le Canada s'efforce d'assurer la mise en oeuvre intégrale des engagements d'accès aux marchés et de ceux relatifs aux subventions négociés pendant le Cycle d'Uruguay en participant aux travaux de surveillance du Comité de l'agriculture de l'OMC. Ces travaux se poursuivront pendant toute l'année 2001. L'objectif du Canada est de renforcer le système commercial multilatéral fondé sur des règles en ce qui concerne l'agriculture et d'obtenir des engagements contraignants de réduction du soutien et de la protection, afin d'assurer la mise en place d'un système de commerce des produits agricoles à la fois équitable et axé sur le marché. L'établissement concerté de règles applicables à tous les pays est une condition importante de l'élargissement de l'accès aux marchés mondiaux pour les produits canadiens, non seulement pour les marchandises agricoles en vrac, qui composent 27 p. 100 de nos exportations agroalimentaires, mais aussi pour les produits de consommation et les biens intermédiaires, qui représentent aujourd'hui 50 p. 100 et 23 p. 100 respectivement de nos exportations agroalimentaires. Les engagements de réduction du soutien et de la protection auront pour effet d'égaliser les chances, de sorte que les producteurs canadiens pourront concurrencer leurs homologues étrangers en misant sur leur avantage comparatif plutôt que de rivaliser avec des États prodigues de subventions.

L'Accord sur l'agriculture issu du Cycle d'Uruguay prescrivait aux membres de l'OMC d'ouvrir de nouvelles négociations sur l'agriculture en 2000. Ces négociations sont menées dans le cadre de réunions spéciales du Comité de l'agriculture, dont les membres ont convenu d'un programme de travail pour leur première phase, qui s'est déroulée de mars 2000 à mars 2001. Environ 32 propositions ou communications ont été examinées aux réunions de juin, septembre et novembre 2000 et de février 2001, avant qu'on fasse le point pour conclure la première phase des négociations en mars 2001.

Dans ces négociations, le Canada poursuit les objectifs formulés dans le cadre de sa position de départ, publiée le 19 août 1999 par le ministre Pettigrew et le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire Lyle Vanclief. Le Canada a présenté lui-même une proposition en matière d'accès aux marchés et de soutien interne, et a souscrit à des propositions du Groupe de Cairns qui vont dans le sens de sa position de négociation initiale en ce qui concerne le soutien interne, la concurrence à l'exportation ainsi que les restrictions et les taxes à l'exportation. Le Canada poursuivra les objectifs suivants dans les négociations sur l'agriculture :

- la suppression aussi rapide que possible de tous les programmes de subventions à l'exportation et l'élaboration de règles propres à faire en sorte que les crédits à l'exportation, certaines formes d'aide alimentaire ou d'autres modes d'aide à l'exportation ne servent pas à tourner les engagements en matière de subventions à l'exportation;
- la réduction dans toute la mesure du possible ou la suppression du soutien interne à effet de distorsion sur le commerce, et un plafonnement global de toutes les formes de soutien interne;
- un élargissement réel et substantiel, par divers moyens, de l'accès aux marchés pour tous les produits agricoles et alimentaires;
- l'adoption de nouvelles disciplines touchant les restrictions et les taxes à l'exportation.

Les thèmes dominants de la position initiale du Canada dans les négociations sur l'agriculture sont les suivants : uniformiser les règles du jeu international de la concurrence; conserver au Canada ses instruments d'organisation méthodique du marché tels que la régulation de l'offre et la Commission canadienne du blé; élargir l'accès aux marchés pour les produits à valeur ajoutée; et élaborer des règles commerciales claires et exécutoires qui s'appliquent également à tous les pays. Cette position a été élaborée suite à un processus de consultation complexe avec les provinces, le secteur agroalimentaire et la société civile. Le gouvernement poursuit son dialogue avec les Canadiens pendant les négociations mêmes.

Obstacles techniques au commerce

L'objectif du Canada est ici de faire en sorte que les normes et les mesures réglementaires relatives aux marchandises qui existent dans les autres pays membres de l'OMC servent à la réalisation d'objectifs légitimes et n'établissent pas de discrimination injustifiée à l'égard des produits canadiens[5] . Ces mesures comprennent les règlements techniques obligatoires, les normes facultatives et les procédures d'évaluation de la conformité des produits à tel règlement ou norme.

L'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce (OTC) définit les obligations et droits internationaux des membres pour ce qui est de l'élaboration et de l'application des mesures de normalisation qui influent sur le commerce. Cet accord est fondé sur le principe suivant lequel les membres ont le droit d'adopter et de mettre à exécution des règlements techniques (d'application obligatoire) à condition qu'ils ne soient pas plus restrictifs pour le commerce qu'il n'est nécessaire pour atteindre des objectifs légitimes. Les mesures visées par l'Accord OTC ressortissent aux droits et obligations des membres de l'OMC et, le cas échéant, aux dispositions relatives au règlement des différends.

Le Canada encourage l'adoption et la mise en oeuvre générales de l'Accord OTC, ainsi que du Code de bonne pratique qui lui est annexé, applicable aux normes facultatives. Le Canada participe aussi aux travaux de nombreux organismes internationaux à activité normative, notamment l'Organisation internationale de normalisation (ISO). Il a été l'un des premiers pays à mettre en place l'infrastructure nécessaire pour que ses entreprises adoptent les normes relatives aux systèmes de gestion de l'environnement (ISO 14000), favorisant ainsi nos exportations en satisfaisant aux exigences de nos clients étrangers.

[5] Les objectifs légitimes sont la protection de la vie ou de la santé des personnes, des végétaux et des animaux, la sécurité des personnes, la prévention de pratiques de nature à induire en erreur, la sécurité nationale et la protection de l'environnement.

[6] L'approche (ou le principe) de précaution constitue un élément distinct du cadre de gestion du risque fondé sur des données scientifiques à cause des nombreuses incertitudes sur le plan scientifique et de l'éventualité d'un immense ou irréparable tort.

La question de la précaution en matière de réglementation et son recoupement avec le commerce acquiert une importance croissante dans un grand nombre de domaines intéressant le Canada. Le principe de la précaution fondé sur la science est appliqué dans tout le système de réglementation canadien et est régulièrement invoqué afin de défendre les intérêts sanitaires, sociaux, économiques et environnementaux de nos citoyens, ainsi que pour protéger la réputation internationale du Canada à titre de pays dont les produits et services sont sûrs et de qualité supérieure. Cependant, l'expression « approche de précaution »[6] (ou « principe de précaution ») qui est apparue ces dernières années, peut prendre des formes différentes à l'échelle aussi bien nationale qu'internationale, selon le contexte précis, et c'est pourquoi, cela n'est pas sans susciter malentendus et abus. Ce principe a déjà été invoqué pour tenter de justifier des mesures faussant les échanges, par exemple dans le différend sur les hormones bovines qui nous oppose à l'Union européenne, et de manière à saper le critère de scientificité dans la réglementation. Le Canada soutient que l'approche de précaution doit être fondée sur une compréhension convenue, notamment l'évaluation scientifique des risques, et ne devrait pas être invoquée abusivement ou pour justifier des décisions arbitraires. En outre, au Canada, les avis juridiques indiquent que nous ne considérons pas le « principe de précaution » comme une règle du droit international habituel. Le Canada veillera à ce qu'il y ait une compréhension claire et cohérente de la définition et de l'application de l'approche ou du principe de précaution aussi bien sur son territoire qu'à l'échelle internationale, et à ce que ses partenaires commerciaux respectent ses droits en matière de commerce international, notamment ceux qui sont définis dans les accords de l'OMC.

Au titre de l'Accord OTC de l'OMC, le Canada continuera à faire pression pour obtenir l'élimination des obstacles au commerce inutiles ou injustifiables, qu'ils revêtent la forme de règlements, de normes ou de procédures d'évaluation de la conformité, de manière à maintenir ou à élargir l'accès aux marchés et à réduire les coûts pour les producteurs et les exportateurs. Nous nous efforcerons aussi d'accroître la transparence, de faire progresser la réforme et les saines pratiques en matière de réglementation chez les membres de l'OMC, d'uniformiser ou d'harmoniser les normes dans les instances internationales et de concert avec nos partenaires commerciaux et, le cas échéant, de négocier des accords de reconnaissance mutuelle (ARM) en matière

d'évaluation de la conformité. Notons à ce propos que le Canada a élaboré relativement aux ARM une politique d'examen des propositions au cas par cas qui prévoit la consultation approfondie des représentants fédéraux et provinciaux des organismes de réglementation et du commerce, ainsi que des parties intéressées du secteur privé.

Le Canada participe activement aux travaux ordinaires du Comité des obstacles techniques au commerce de l'OMC et a prêté son plein concours au deuxième examen triennal de l'Accord OTC, effectué en 2000, processus qui lui a donné l'occasion de faire progresser la mise en oeuvre internationale de cet accord. La participation du Canada a favorisé la clarification, ainsi que le progrès de la transparence et de la mise en oeuvre, des divers droits et obligations stipulés par l'Accord OTC, ce qui réduira sans aucun doute les obstacles techniques au commerce chez nos partenaires commerciaux et facilitera l'exportation des produits canadiens. En outre, l'examen triennal a offert au Canada la possibilité de stimuler et de dynamiser le débat multilatéral sur des questions déterminées qui revêtent une importance particulière pour les producteurs, les exportateurs et les pouvoirs publics canadiens. C'est ainsi que le Canada a pu inviter la communauté internationale à réexaminer et à renforcer son action dans des domaines tels que la définition des normes internationales en ce qui concerne le processus de leur élaboration, l'étiquetage, les saines pratiques de réglementation, les procédures d'évaluation de la conformité et l'assistance technique aux pays en développement. Le Canada prévoit que l'examen de ces questions au Comité des OTC (ainsi que dans d'autres instances de l'OMC) au cours des deux prochaines années permettra de mieux connaître leurs effets sur le commerce des marchandises et conduira en fin de compte à l'adoption de principes relatifs à ces questions ou à tout le moins à une meilleure compréhension de celles-ci, de telle sorte que l'accès aux marchés étrangers s'en trouvera élargi et facilité pour les exportateurs canadiens.

Mesures sanitaires et phytosanitaires

L'Accord de l'OMC sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) reconnaît aux pays membres le droit de prendre des mesures pour protéger la vie ou la santé des humains, des animaux et des végétaux, à condition que ces mesures aient un fondement scientifique. En cas d'absence de preuves scientifiques suffisantes, des mesures provisoires peuvent être adoptées en attendant que des informations scientifiques supplémentaires permettent une évaluation plus objective des risques.

L'Accord SPS est entré en vigueur en 1995 et il fonctionne raisonnablement bien. Le Canada considère qu'il serait inutile, pour le moment, d'entamer de nouvelles négociations sur cet accord, et la plupart des membres de l'OMC partagent son avis.

Un comité spécial appelé Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires a été établi dans le cadre de l'Accord SPS afin d'en surveiller le respect. Ce comité se réunit en général trois fois l'an. Le Canada participe activement à ses travaux.

Ce comité a notamment servi de tribune pour l'étude des questions liées à l'application de l'Accord SPS sans qu'il soit nécessaire de recourir aux procédures officielles de règlement des différends. Depuis 1995 en effet, 75 problèmes bilatéraux ont été soumis à l'examen du Comité. Cette année, le Canada a choisi cette tribune pour faire part des préoccupations que suscitent dans notre pays les mesures proposées par l'Union européenne concernant le traitement des matériaux d'emballage en bois et l'interdiction par l'Inde des importations de sperme de bovins canadiens.

L'un des principaux avantages de l'Accord SPS a été d'accroître la transparence des mesures sanitaires et phytosanitaires. Grâce aux procédures de notification prévues par l'Accord, les membres sont plus au fait des mesures proposées par d'autres membres et peuvent se prononcer en temps utile sur les répercussions prévisibles de ces mesures sur le commerce. Le Canada a eu maintes fois l'occasion de se prononcer sur des notifications présentées par d'autres membres de l'OMC, ce qui lui a souvent permis d'éviter des conflits avec ses partenaires commerciaux.

Il convient de souligner qu'à l'issue de cinq années de négociations, le Comité SPS a adopté cette année des lignes directrices visant à faciliter l'application des dispositions de l'article 5.5 de l'Accord. Ces lignes directrices ont pour objet d'aider les responsables nationaux de la réglementation à éviter de faire des distinctions arbitraires ou injustifiables dans les niveaux de protection qu'ils considèrent appropriés, dans différentes situations, pour la protection contre les risques pour la santé ou pour la vie.

Au cours de la dernière année, le Comité SPS a continué de concentrer son attention sur les difficultés qu'éprouvent les pays en développement dans la mise en vigueur

de l'Accord. Il s'est notamment penché sur les dispositions de l'Accord ayant trait au traitement spécial et différentiel ainsi qu'aux équivalences, afin de les rendre encore plus probantes pour les pays en développement. Le Comité a également entrepris d'examiner les moyens d'assurer une prestation mieux coordonnée et plus concrète de l'assistance technique. Dans ces discussions, le Canada a soutenu qu'une assistance technique mieux coordonnée donnera les résultats les plus probants en aidant les pays en développement à tirer pleinement parti des droits qui leur sont accordés et à se conformer aux obligations qui leur sont faites en vertu de l'Accord SPS.

L'Accord a également contribué à attirer l'attention sur les normes internationales et à en promouvoir le développement et la mise en vigueur.

Biotechnologie : l'étiquetage et les OGM

Depuis un an, plusieurs pays ont choisi de réagir aux inquiétudes des consommateurs concernant l'utilisation d'organismes génétiquement modifiés (OGM) dans les aliments en adoptant un régime d'étiquetage obligatoire pour indiquer le mode de production. Le recours à l'étiquetage pour signaler les produits qui suscitent de l'inquiétude sur le plan de la santé et de la sécurité est un objectif légitime, et le Canada appuie cette façon de procéder pour communiquer ce genre de renseignement important au consommateur. Cependant, le Canada est préoccupé par l'utilisation croissante de l'étiquetage pour indiquer la méthode de production lorsque aucun motif de santé ou de sécurité ne le justifie. En effet, ce moyen de renseigner sur la méthode et les procédés employés pour fabriquer le produit (lorsqu'ils n'ont rien à voir avec les particularités de ce dernier) pourrait servir à faire des distinctions injustes à l'encontre de « produits similaires » et pourrait constituer un obstacle technique au commerce. La non-discrimination est un principe enchâssé tant dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) que dans les accords de l'OMC.

Il est important de noter que la mention obligatoire sur l'étiquette de la méthode de production ne se limite pas aux aliments de source biotechnologique. L'obligation d'inscrire la méthode de production sur l'étiquette pourrait avoir de graves répercussions sur d'autres secteurs d'activités canadiens, notamment la fabrication, les mines, les forêts et les pêches. L'industrie canadienne, les consommateurs et les producteurs reconnaissent qu'il faut aussi fournir plus d'information aux consommateurs. Par l'intermédiaire de l'Office des normes générales du Canada, ces groupes élaborent une norme facultative qui servirait de cadre à l'étiquetage facultatif des aliments, qu'ils soient ou non le résultat de modifications génétiques. Des normes facultatives ne constituent pas des obstacles techniques au commerce de la même façon que les règlements, lesquels sont obligatoires. Le Canada encourage et continuera d'encourager ses partenaires commerciaux, dont le Japon, la Corée, le Brésil, l'Australie et l'Union européenne, à adopter cette approche. En outre, le Canada continuera de veiller à ce que les exigences en matière d'étiquetage soient pratiques et ne posent pas inutilement d'obstacle au commerce.

Recours commerciaux

Le Canada accorde la priorité à l'élaboration de disciplines plus précises, ainsi qu'à l'accroissement de la transparence et de la clarté dans l'utilisation de ces recours par ses partenaires commerciaux. C'est pour atteindre ces objectifs que le Canada a souscrit au principe de nouvelles négociations multilatérales dans le domaine des subventions et des mesures compensatoires et antidumping. L'importance de ces objectifs se confirme dans un contexte où des États qui n'utilisaient pas auparavant les recours commerciaux se sont mis à ouvrir et à conduire des enquêtes. Le Canada continue à suivre de près les enquêtes relatives aux exportations canadiennes, à aider les exportateurs mis en cause, à analyser les modifications aux lois et aux pratiques de ses principaux partenaires commerciaux en cette matière et à communiquer les observations qui s'imposent dans des enquêtes déterminées. En ce qui concerne cette dernière fonction, le gouvernement canadien est intervenu dans une enquête américaine en matière de droits antidumping qui mettait en jeu les exportations canadiennes de sulfate de sodium, dans une enquête américaine et deux enquêtes chiliennes ayant trait aux mesures de sauvegarde touchant des produits agricoles, dans une enquête ouverte par les États-Unis sous le régime de l'article 301 relativement à la Commission canadienne du blé, ainsi que dans plusieurs procédures américaines d'examen d'ordonnances ayant institué des droits antidumping et des droits compensateurs sur des importations en provenance du Canada.

Le Canada continue à participer aux travaux des comités compétents de l'OMC — soit le Comité des subventions et des mesures compensatoires, le Comité des pratiques antidumping et le Comité des sauvegardes — afin de veiller à ce que tous les membres appliquent leurs lois relatives aux recours commerciaux de manière compatible avec l'OMC. De même, il poursuit les tâches entreprises dans le cadre de l'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires et du Comité de l'agriculture dans le but d'assurer la stricte mise en oeuvre et l'éventuelle extension des disciplines négociées en matière de subventions pendant le Cycle d'Uruguay. Enfin, le Canada continue à intervenir en tant que tierce partie dans les procédures de règlement de différends de l'OMC qui concernent des questions importantes pour lui. C'est ainsi qu'il a pris part en cette qualité à la procédure de l'OMC concernant la Foreign Sales Corporation (États-Unis), la contestation par le Japon d'une décision américaine concernant l'imposition de droits antidumping sur les importations d'acier en provenance de ce pays, l'action en matière de sauvegarde intentée par les États-Unis à propos du gluten de blé et l'« amendement Byrd » (États-Unis).

Règles d'origine

L'Accord de l'OMC sur les règles d'origine prescrivait l'exécution d'un programme de travail visant l'élaboration de règles d'origine communes à diverses fins liées au commerce non préférentiel. En ce qui concerne l'élaboration de ces règles, le Canada a trois objectifs : parvenir à la formulation de règles communes propres à accroître la transparence et la certitude pour les commerçants; prévenir l'utilisation des règles d'origine dans le but de rétrécir l'accès aux marchés; et obtenir l'établissement de règles efficaces du point de vue technique, conçues en fonction du caractère mondial de la production et de l'achat des matières et produits.

L'exécution du programme de travail devait à l'origine s'achever en juillet 1998, mais ce délai a été prorogé à cause de difficultés techniques qui ont empêché plusieurs États d'en arriver à un accord sur des règles applicables à l'ensemble des produits. Dans le cadre du programme de travail que le Comité des règles d'origine de l'OMC avait établi pour 2000, des progrès considérables ont été accomplis dans des domaines clés, notamment en ce qui a trait à l'élaboration de l'architecture globale des règles d'origine harmonisées, à la résolution de questions intersectorielles, à l'examen des nombreuses questions en suspens touchant les règles par produit applicables à tous les chapitres du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (Système harmonisé), système sur lequel les règles sont fondées, et à l'établissement d'un consensus sur toutes ces questions.

À la fin de décembre, le Comité a arrêté son programme de travail pour 2001, par suite de la décision prise par le Conseil général de l'OMC d'accélérer l'achèvement du travail d'harmonisation des règles d'origine non préférentielles, de façon à ce qu'il soit terminé pour la Quatrième Conférence ministérielle, ou pour la fin de 2001 au plus tard.

Facilitation du commerce

En 1996, les ministres du Commerce ont demandé au Conseil du commerce des marchandises d'entreprendre, en s'appuyant sur l'acquis d'autres organisations internationales, des travaux préparatoires et d'analyse sur la simplification des formalités commerciales afin d'évaluer les possibilités d'établissement de règles par l'OMC dans ce domaine. L'exécution de ces tâches a permis aux membres de l'OMC de dresser un inventaire complet des travaux accomplis ou en cours sur la facilitation du commerce dans d'autres organisations internationales, y compris les organisations non gouvernementales. En plus de participer activement à diverses réunions, de nombreux membres, dont le Canada, ont présenté des communications exposant leurs idées ou décrivant leurs expériences respectives dans le domaine de la facilitation du commerce.

Le symposium sur le commerce organisé en 1998 par l'OMC dans le but de recenser les principaux domaines où le commerce transfrontalier de marchandises se heurte à des obstacles s'est révélé d'une utilité particulière pour les travaux de l'OMC en matière de facilitation du commerce. Les commerçants du secteur privé présents à ce symposium ont bien fait comprendre qu'à leur avis l'OMC a un rôle déterminant à jouer dans ce domaine, aussi bien en assurant la mise en oeuvre intégrale des règles existantes de facilitation du commerce (par exemple, en matière d'évaluation en douane) qu'en élaborant de nouvelles dispositions propres à simplifier et à harmoniser les formalités douanières. Les objectifs visés par ces efforts étaient, et sont toujours, d'accroître l'efficience et de réduire les coûts pour les commerçants aussi bien que pour les gouvernements, ainsi que d'encourager l'investissement.

En 2000, les travaux sur la facilitation du commerce ont porté sur trois thèmes principaux : (a) présentation des expériences nationales par les membres; (b) examen et

analyse des principes et des mesures de facilitation du commerce; et (c) développement et renforcement des capacités en matière de facilitation du commerce. Les débats ont fait ressortir de nombreux éléments communs entre les principes de facilitation du commerce et les principes de base de l'OMC, de même que l'importance de l'assistance technique et du renforcement des capacités dans ce domaine pour les pays en développement. Ces trois thèmes demeureront en 2001 les fondements des travaux préparatoires et d'analyse de l'OMC sur le champ d'application possible des règles de l'OMC.

Le Canada appuie cette initiative sans réserve et, dans le cadre de sa participation active aux travaux préparatoires et d'analyse amorcés en 1998, a formulé des suggestions précises et concrètes qui pourraient servir de base à l'élaboration par l'OMC de dispositions sur la facilitation du commerce. Comme il est indiqué dans la communication de 1998 du Canada, ces suggestions s'inspirent du point de vue selon lequel l'OMC devrait combler les lacunes des initiatives d'autres organisations internationales, en enrichir le contenu et bâtir sur la base des dispositions qu'elle a déjà adoptées elle-même dans ce domaine.

En octobre 2000, le Canada a complété ses propositions antérieures sur les principes de la facilitation du commerce par une communication détaillée rendant compte de son expérience dans le domaine, des principes qu'il a appliqués et des leçons qu'il a tirées à cet égard — la plus importante étant que la facilitation du commerce constitue un investissement dont on peut espérer un rendement dès maintenant aussi bien que dans les années à venir. L'un des principaux objectifs du Canada est de continuer à présenter des idées et des suggestions concrètes pertinentes, propres à contribuer sensiblement à la formation d'un consensus sur les avantages de règles internationales en matière de facilitation du commerce. La fin ultime de tous ces efforts est de faciliter les échanges d'une manière concrète, qui réponde aux besoins des commerçants, c'est-à-dire de développer les règles existantes de l'OMC en vue de maximiser la transparence, d'accélérer le dédouanement des marchandises, de réduire, simplifier, moderniser et harmoniser les prescriptions, procédures et formalités douanières, tout en élaborant un programme intégré, coordonné et interactif d'assistance technique et de renforcement des capacités pour les pays en développement. Le Canada continue à appuyer fermement l'inscription de la facilitation des échanges au programme du prochain cycle de négociations de l'OMC.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Le commerce des services représentait en 1998 une proportion de 19.5 p. 100 de l'ensemble du commerce mondial. La prestation de services est une activité économique essentielle dans pratiquement tous les pays, et son importance a augmenté considérablement ces dernières années. En 1997, la part des services dans le total de la valeur ajoutée au PIB s'inscrivait entre 40 p. 100 dans les pays les moins avancés et plus de 70 p. 100 dans les pays très développés comme le Canada.

En ce qui concerne la situation intérieure, on observe que le secteur canadien des services est extrêmement dynamique. De fait, son taux de croissance s'est révélé supérieur à celui du reste de l'économie au cours des années 1990. C'est ainsi qu'en 1999 les services représentaient les deux tiers de notre PIB et que nos exportations de services ont augmenté de 6 p. 100 pour s'établir à 51,8 milliards de dollars. La même année, 10,7 millions de Canadiens travaillaient dans le secteur des services, qui représentait 74 p. 100 de l'emploi total. Au cours des deux dernières décennies, la plupart des emplois créés au Canada l'ont été dans le secteur des services. Des 4,5 millions d'emplois auxquels se chiffre le gain du pays depuis 1976, 4,2 millions sont à mettre au compte des services. Ce secteur est l'élément moteur de la transformation de l'économie canadienne en une économie fondée sur le savoir.

Le Canada est le 12e exportateur de services du monde. Étant donné l'importance des exportations de services pour son économie, il a tout intérêt à négocier la poursuite de la libéralisation des échanges et l'élargissement des marchés internationaux dans ce domaine. Les États-Unis sont notre partenaire commercial le plus important sous le rapport des services comme sous celui des marchandises. Cependant, nos exportations de services dépendent moins des États-Unis que nos exportations de marchandises, et nos marchés étrangers de services les plus dynamiques sont ailleurs. C'est ainsi que de 1992 à 1998, nos exportations de services commerciaux vers le Brésil ont augmenté suivant un taux moyen de 150,5 p. 100, les taux correspondants étant de 70,5 p. 100 pour le Chili et de 24,7 p. 100 pour la Chine. L'importante croissance de ces marchés confirme l'intérêt que présente pour le Canada l'approche multilatérale de la libéralisation du commerce des services.

Les négociations en cours au titre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) sont l'une des voies qu'on peut envisager pour cette libéralisation. L'AGCS, qui est en application depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de Marrakech instituant l'OMC du commerce en 1995, constitue le premier ensemble de règles multilatérales et exécutoires à régir ce secteur immense du commerce.

Négociations en cours sur l'AGCS

Le Canada doit pouvoir compter sur des règles multilatérales exécutoires en matière de commerce des services. Ces règles facilitent l'accès aux marchés étrangers pour les services canadiens tout en offrant aux consommateurs canadiens un choix plus large de services de qualité à des prix compétitifs. L'AGCS, comme de nombreux autres accords internationaux auxquels le Canada est partie, est un instrument par lequel celui-ci exerce sa souveraineté et qui permet aux Canadiens d'influencer la conduite des affaires internationales.

L'AGCS prescrivait l'ouverture de nouvelles négociations au plus tard en janvier 2000. Ces négociations se déroulent dans le cadre de réunions spéciales du Conseil du commerce des services, dont la première a eu lieu le 25 février 2000. Jusqu'à maintenant, les négociations n'ont pas porté sur des questions de fond, mais plutôt sur les modalités et le mandat d'examiner les règles dans le contexte de certains programmes de travail.

Parmi les questions à examiner lors des négociations, citons les secteurs et les marchés présentant un intérêt pour les exportateurs canadiens, les obstacles actuels ou en puissance à la vente de services canadiens sur des marchés ou à des clients étrangers, l'élargissement de l'accès aux pays de destination les plus importants des services canadiens et l'accessibilité pour les consommateurs canadiens à des services de qualité à des prix compétitifs. En tant qu'exportateur important de services, le Canada s'efforcera d'obtenir l'adoption de règles multilatérales exécutoires propres à élargir l'accès aux marchés étrangers pour les fournisseurs canadiens de services. De plus, le Canada s'efforcera, en collaboration avec les autres membres de l'OMC, d'accroître la transparence et la clarté de l'Accord afin d'en faciliter l'utilisation.

Le Canada fera pression afin d'obtenir l'élargissement de l'accès aux marchés pour les fournisseurs de services, notamment de services aux entreprises, de même que ceux de services professionnels, financiers, de télécommunication, informatiques, environnementaux et de transport. Il y a cependant certains secteurs nationaux de services dont nous n'avons peut-être guère intérêt à rechercher la libéralisation. Le gouvernement canadien entend s'en tenir à son objectif, clairement et depuis longtemps défini, de conserver au Canada sa liberté d'action dans certains secteurs clés de services tels que la santé, l'éducation et la culture.

Les négociations ouvertes au titre de l'AGCS soulèvent des questions complexes, et nous n'en sommes encore qu'à la première étape. En vue des négociations, les membres de l'OMC, et le Canada en particulier, ont entrepris des consultations auprès de parties intéressées représentant un large éventail de milieux afin de cerner les intérêts et les objectifs de négociation. Le gouvernement fédéral continuera pendant les négociations à consulter largement le secteur privé canadien et les autres intéressés, avec la participation des provinces, afin de faire en sorte que les positions du Canada expriment les intérêts de l'ensemble des Canadiens.

Services financiers

De nombreuses institutions financières canadiennes sont actives depuis longtemps sur les marchés étrangers. En tant qu'intermédiaires, elles ont pour ainsi dire voyagé dans les bagages des usagers de leurs services, lesquels étaient souvent de gros exportateurs ou des entreprises possédant des installations de production importantes à l'étranger. Ajoutons à cela que leurs opérations internationales leur ont permis de croître en dépit de la maturité du marché financier canadien. En fait, les opérations étrangères des banques et sociétés d'assurance-vie canadiennes représentent plus de 40 p. 100 de leurs résultats.

L'Accord de l'OMC sur les services financiers, conclu en 1997, est entré en vigueur en 1999. Les questions relatives aux services financiers figurent au programme du cycle de négociations en cours au titre de l'AGCS, où notre priorité est d'obtenir l'élargissement et l'approfondissement des engagements de nos partenaires commerciaux en matière d'accès aux marchés. Les marchés présentant le plus d'intérêt pour les institutions financières canadiennes demeurent les États-Unis et l'Asie du Sud-Est, et dans une moindre mesure l'Amérique

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

Le processus de consultation relatif à l'AGCS

latine et l'Europe. Les obstacles à l'accès aux marchés et au traitement national restent un problème en Asie du Sud-Est et en Amérique latine, et leur suppression formera l'un des axes de notre participation aux négociations sur les services financiers dans le cadre de l'AGCS. Mais les négociations au titre de l'AGCS ne sont pas le seul facteur important pour l'avenir des institutions financières canadiennes : on prévoit aussi que l'achèvement du processus d'accession de la Chine à l'OMC leur ouvrira de nouvelles perspectives.

Télécommunications de base

Afin que l'industrie canadienne puisse tirer tout le parti possible de l'élargissement de l'accès aux marchés résultant de l'Accord sur les télécommunications de base (ATB) annexé en 1998 à l'AGCS, le Canada se prépare à surveiller de près la mise en oeuvre de cet accord par ses partenaires commerciaux au cours de la prochaine décennie. L'ATB consiste en engagements spécifiques des pays signataires touchant l'accès aux marchés, le

Le processus de consultation relatif à l'AGCS

La participation du public fait désormais partie intégrante du programme d'action commerciale du gouvernement canadien. En février 1999, celui-ci a annoncé qu'il chercherait à savoir ce que pensent les Canadiens de la portée, du contenu et du processus de négociation en vue de la création de la Zone de libre-échange des Amériques et qu'il voulait les consulter aussi en prévision du prochain cycle de négociations de l'Organisation mondiale du commerce. Par le truchement des audiences du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international (CPAECI), le gouvernement a lancé d'un bout à l'autre du Canada les plus vastes consultations parlementaires jamais entreprises sur les grandes orientations en matière de commerce multilatéral et d'investissement. Pas moins du tiers des recommandations formulées par le CPAECI dans son rapport, *Le Canada et l'avenir de l'Organisation mondiale du commerce : Pour un programme du millénaire qui sert l'intérêt public*, encourage le gouvernement à consulter la population et à l'amener à participer en prévision des nouvelles négociations.

Des consultations intensives et permanentes sur l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) demeurent une partie intégrante de l'engagement global qu'a pris le gouvernement de solliciter l'opinion des Canadiens dans le cadre de l'élaboration de ses orientations et positions commerciales. Pour ce faire, le gouvernement fait appel à divers moyens dont le processus de consultations du CPAECI, de même que les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur; les consultations sectorielles avec les représentants de l'industrie; et les rencontres régulières avec nos homologues provinciaux, territoriaux et municipaux. Et, facteur tout aussi important, le gouvernement a invité tous les Canadiens intéressés à formuler leur point de vue et leurs observations sur le sujet par l'entremise du site Web sur les négociations de l'AGCS, lors de consultations virtuelles (en ligne) ou en répondant par courriel, par courrier ordinaire ou par télécopieur à l'invitation lancée dans la *Gazette du Canada*.

Afin de traiter des sujets susceptibles d'intéresser un public diversifié, le gouvernement a aussi organisé, avec la collaboration des dix provinces et de deux des trois territoires, une série de tables rondes à l'intention de divers groupes d'intervenants. De juin à octobre 2000, 335 personnes ont répondu, dans 12 villes d'un bout à l'autre du Canada, à l'invitation lancée à plus de 1 000 organismes et groupes. Les participants représentaient 274 organismes des milieux d'affaires et syndicaux, organisations non gouvernementales et groupes de défense de l'intérêt public, consommateurs, producteurs, organismes de réglementation, universitaires et représentants des industries de service. Outre qu'elles ont permis d'ouvrir un dialogue mutuellement enrichissant entre les fonctionnaires et les intervenants, les séances ont ajouté une dimension régionale et un certain équilibre aux commentaires des Canadiens sur l'AGCS.

Le gouvernement continuera de consulter et d'informer le public, et de l'amener à participer au fur et à mesure des négociations pour s'assurer que la position du Canada sur l'AGCS tient compte des intérêts de l'ensemble des Canadiens.

Le gouvernement du Canada accueille avec plaisir le point de vue des Canadiennes et des Canadiens que le sujet intéresse. Ceux et celles qui souhaitent exprimer leurs commentaires et leur point de vue sont invités à le faire au moyen du site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) ou de celui du gouvernement canadien sur les négociations de l'AGCS (*services2000.ic.gc.ca*).

latine et l'Europe. Les obstacles à l'accès aux marchés et au traitement national restent un problème en Asie du Sud-Est et en Amérique latine, et leur suppression formera l'un des axes de notre participation aux négociations sur les services financiers dans le cadre de l'AGCS. Mais les négociations au titre de l'AGCS ne sont pas le seul facteur important pour l'avenir des institutions financières canadiennes : on prévoit aussi que l'achèvement du processus d'accession de la Chine à l'OMC leur ouvrira de nouvelles perspectives.

Télécommunications de base

Afin que l'industrie canadienne puisse tirer tout le parti possible de l'élargissement de l'accès aux marchés résultant de l'Accord sur les télécommunications de base (ATB) annexé en 1998 à l'AGCS, le Canada se prépare à surveiller de près la mise en œuvre de cet accord par ses partenaires commerciaux au cours de la prochaine décennie. L'ATB consiste en engagements spécifiques des pays signataires touchant l'accès aux marchés, le

traitement national et l'application de principes de réglementation favorables à la concurrence. Près de 90 pays, représentant plus de 90 p. 100 des produits d'exploitation mondiaux en matière de télécommunications, ont pris de tels engagements. Il semble judicieux de libéraliser davantage le marché des services de télécommunication dans le cadre des négociations au titre de l'AGCS, et le Canada s'efforce d'atteindre cet objectif.

Services professionnels

Depuis quelques années, les fournisseurs canadiens de services professionnels (ingénieurs, experts-comptables, architectes, juristes-conseils, géologues, etc.) exportent de plus en plus. Les firmes canadiennes d'ingénieurs-conseils se sont ainsi classées au quatrième rang pour le chiffre d'affaires international après les sociétés américaines, britanniques et néerlandaises. Les cabinets d'avocats canadiens sont bien placés pour tirer parti des débouchés à l'échelle mondiale, les deux principaux systèmes juridiques (c'est-à-dire la *common law* et le droit civil) étant appliqués au Canada. Les cabinets canadiens d'expertise comptable s'orientent de plus en plus vers la formation d'alliances internationales, qui s'ajoutent pour certains à leur affiliation à des groupes nationaux ou interprovinciaux. Nos cabinets d'architectes exécutent des travaux dans des domaines où leur compétence est mondialement reconnue (bâtiments scolaires, aéroports, tours de bureaux et techniques du bâtiment pour régions polaires) et sont particulièrement actifs dans la région de l'Asie-Pacifique.

Les fournisseurs canadiens de services professionnels ont beaucoup tiré profit des engagements que le Canada a obtenus des autres parties à l'AGCS. Les négociations en cours au titre de cet accord sont une excellente occasion d'accélérer l'élargissement de l'accès aux marchés pour nos services professionnels. Il serait possible d'élargir cet accès en obtenant des engagements plus avantageux de nos partenaires de l'OMC et en renforçant les disciplines de manière à faire en sorte que des mesures comme les prescriptions et les procédures en matière de qualifications, les normes techniques et les prescriptions ayant trait aux permis que stipule déjà l'AGCS soient fondées sur des critères objectifs et transparents. À cette fin, l'OMC a institué en avril 1999 le Groupe de travail de la réglementation intérieure, dont le mandat est d'élaborer toutes les disciplines nécessaires relativement aux services professionnels (et éventuellement à d'autres catégories de services), à partir du travail accompli depuis 1995 par le Groupe de travail des services professionnels.

La facilitation de la négociation d'accords de reconnaissance mutuelle entre les associations professionnelles canadiennes et étrangères est un autre moyen d'accroître le potentiel d'exportation des fournisseurs canadiens de services professionnels. Le gouvernement continuera à favoriser et à appuyer la négociation de tels accords.

Autorisations de séjour temporaire pour les fournisseurs de services

De nombreuses entreprises canadiennes de services exportent un peu partout dans le monde. Pour pouvoir poursuivre et développer leurs activités d'exportation, elles ont besoin du complément de certitude que peut procurer l'élaboration de règles internationales sur le commerce des services, en particulier en ce qui concerne la mobilité des personnes.

Le Canada est partie à plusieurs accords commerciaux régionaux, bilatéraux et multilatéraux (ALENA, Accord de libre-échange Canada–Chili [ALECC], AGCS), et est en train de négocier divers accords commerciaux bilatéraux et régionaux, qui comportent des stipulations relatives à la circulation des personnes. Les dispositions concernant la mobilité de la main-d'oeuvre qu'on trouve dans ces accords commerciaux favorisent le commerce des marchandises et des services en facilitant les séjours temporaires de gens d'affaires à l'étranger. Les entreprises ont souvent besoin d'affecter provisoirement des agents clés à l'étranger pour faciliter la prestation de leurs services, ou tout simplement pour s'entretenir avec les clients, négocier des contrats, etc. Aussi bien les accords bilatéraux que l'AGCS contiennent des dispositions propres à faciliter les séjours temporaires de gens d'affaires, les mutations internationales à l'intérieur des entreprises et la circulation de certains spécialistes. En outre, l'ALENA et l'ALECC facilitent la circulation des commerçants et des investisseurs.

Conformément aux accords commerciaux auxquels il est partie, le Canada exempte certaines catégories de travailleurs de l'application du critère du marché de l'emploi. On estime que l'effet positif de l'assouplissement des règles régissant les séjours temporaires de travailleurs l'emporte sur tout effet négatif que cette mesure pourrait avoir sur le marché du travail. Les fournisseurs canadiens de services ont beaucoup tiré profit des engagements obtenus d'autres pays au cours du dernier cycle de négociations dans le cadre de

l'AGCS, et ils ont lieu d'espérer de nouveaux avantages du progrès de la libéralisation des échanges dans les négociations en cours au titre du même accord.

Le Canada, en tant que pays commerçant, souhaite participer à l'établissement de conditions plus favorables et plus sûres pour le commerce international des services et continuera, dans les négociations au titre de l'AGCS, à essayer d'obtenir des engagements et la formulation de règles propres à garantir et à élargir l'accès aux marchés étrangers pour les fournisseurs canadiens de services.

QUESTIONS INFLUANT SUR L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Marchés publics

Afin de profiter des possibilités importantes de commerce international que représentent les marchés publics, dont la valeur mondiale annuelle atteint des centaines de milliards de dollars, le Canada s'efforce de faire progresser la libéralisation de ce secteur à l'OMC. L'augmentation du nombre des branches d'activités visées et la réduction des obstacles discriminatoires aux États-Unis et sur d'autres marchés importants ouvriraient des débouchés considérables aux exportateurs canadiens. Afin de multiplier ces débouchés, le Canada appuie diverses activités ayant pour but d'élargir et de renforcer les disciplines en matière de marchés publics et d'assurer la mise en oeuvre réelle des disciplines existantes.

Le Canada, avec 27 autres pays, est partie à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics (AMP), qui forme la base d'un accès garanti pour les fournisseurs canadiens aux marchés des États-Unis, de l'Union européenne, du Japon et d'autres marchés clés. Le Canada poursuit ses efforts en vue d'élargir et de garantir l'accès aux marchés dans le cadre de l'AMP. La révision de l'AMP, processus auquel on a fixé pour objectifs l'élargissement du champ d'application et la simplification de l'Accord, ainsi que la suppression de ses dispositions discriminatoires, reste une priorité du gouvernement canadien, qui continue à recueillir les avis des provinces et d'autres intéressés en vue de formuler ses priorités relativement à la nouvelle étape de la libéralisation dans ce domaine.

Commerce électronique

Le commerce électronique n'est pas, en soi, un « secteur » d'activité commerciale, mais plutôt un moyen de faire des affaires dans un large éventail de secteurs et de réaliser de nouvelles efficiences remarquables dans l'exécution des processus opérationnels. Par conséquent, l'intensification rapide des échanges électroniques pourrait bien être l'un des facteurs les plus importants qui soient jamais intervenus dans l'évolution du commerce international.

On peut prévoir que le commerce électronique produira des effets de grande portée sur les courants d'échanges. Ainsi, les produits d'information (par exemple, les logiciels et la musique), qu'on ne pouvait auparavant vendre que sur des supports tels que des rubans et des disques compacts, sont désormais de plus en plus fournis par voie électronique. Une autre innovation importante est la prestation transfrontalière de services complexes en ligne dans des secteurs où le commerce semblait auparavant impossible. Au nombre des avantages que peuvent procurer aux consommateurs canadiens ces transformations, signalons un meilleur accès à l'information, un plus grand choix de produits et les retombées d'une vive concurrence. Pour les entreprises canadiennes, les bienfaits et les possibilités que présentent ces changements prennent la forme d'un élargissement de l'accès aux marchés internationaux. Par ailleurs, ces changements posent aussi de nouvelles difficultés aux instances réglementaires au chapitre des compétences traditionnelles.

Afin de tirer tous les avantages socioéconomiques possibles du commerce électronique, le gouvernement canadien s'est donc attaché à rechercher comment les règles et réglementations existantes régissant le commerce international s'appliquent aux opérations du commerce électronique. Parallèlement au déroulement des travaux, notamment dans le cadre de l'OMC et de la ZLEA, le gouvernement canadien continuera à consulter les Canadiens en vue de l'élaboration d'une politique commerciale propre à faciliter le commerce électronique.

Règlement des différends

L'OMC, contrairement à bien d'autres organisations et accords internationaux, prévoit des règles et des procédures bien définies pour le règlement des différends entre ses parties. Ces dispositions sont formulées dans le Mémorandum d'accord sur les règles et procédures de règlement des différends (ou Mémorandum relatif au règlement des différends), texte souvent considéré comme l'un des piliers de l'OMC. La constitution systématique de groupes spéciaux pour examiner les plaintes, le droit de contester les décisions devant un Organe d'appel permanent et l'adoption d'office des rapports

des groupes spéciaux comptent parmi les stipulations les plus importantes du Mémorandum relatif au règlement des différends. Chose plus importante encore, l'OMC ne se contente pas de prévoir un mécnisme de contestation des obstacles commerciaux présumés, mais elle encourage ses membres à régler leurs différends à l'amiable. En fait, de nombreux différends se règlent au stade des consultations, sans atteindre celui de l'examen par un groupe spécial. L'Organe de règlement des différends (ORD), composé de représentants de tous les membres de l'OMC, est chargé de l'application du Mémorandum.

S'il est vrai que les règles et procédures de règlement des différends prévues par le Mémorandum l'emportent de beaucoup sur celles que prévoyait auparavant le GATT, elles n'en sont pas moins susceptibles d'amélioration. Pendant les mois qui ont suivi la Conférence ministérielle de Seattle (décembre 1999), le Canada a joué un rôle de premier plan dans l'activité visant à améliorer et à clarifier le Mémorandum. Cette activité avait notamment trait au processus que doivent suivre les membres lorsqu'ils sont en désaccord quant aux mesures à prendre pour respecter les décisions des groupes spéciaux de l'OMC et aux règles régissant le droit des membres de suspendre des concessions en réponse à la non-conformité aux décisions de l'OMC. Ces travaux se poursuivront tout au long de 2001.

Le Canada a recouru à de nombreuses reprises aux dispositions de règlement des différends de l'OMC pour défendre ses intérêts commerciaux. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord sur l'OMC en 1995, le Canada a lui-même déposé 7 plaintes, et il est intervenu dans les consultations d'autres membres ou, en tant que tierce partie, dans les délibérations des groupes spéciaux, relativement à plus de 30 affaires. Au cours de la même période, le Canada a dû défendre 7 fois devant l'OMC ses propres mesures, notamment (pour citer des exemples récents) le Pacte de l'automobile, certains aspects de son régime des brevets pharmaceutiques, certaines décisions influant sur l'exportation d'aéronefs civils et des décisions influant sur l'importation de lait et l'exportation de produits laitiers.

L'année dernière, le Canada a contesté avec succès les modalités de l'application par l'Australie d'une décision antérieure de l'OMC concernant l'importation de saumon frais, réfrigéré et surgelé. Le groupe spécial a souscrit à la thèse canadienne selon laquelle les nouvelles mesures australiennes relatives à l'importation de saumon étaient elles aussi plus restrictives pour le commerce qu'il n'était nécessaire, en contravention des obligations contractées par l'Australie dans le cadre de l'OMC. À la suite de la décision du groupe spécial, le Canada et l'Australie ont négocié un accord qui a rouvert le marché australien au saumon frais, réfrigéré et surgelé en provenance du Canada sous réserve de la satisfaction de certaines prescriptions relatives à la certification et au conditionnement.

Le Canada a aussi contesté avec succès les modalités de l'application par le Brésil de décisions antérieures de l'OMC concernant son programme de financement des exportations d'aéronefs, qui avait été déclaré en contravention de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires. Le 9 mai 2000, un Groupe spécial sur l'observation des engagements a statué que le Brésil n'avait pas appliqué de manière satisfaisante les décisions en question. Le 28 août 2000, un groupe spécial d'arbitrage de l'OMC a décidé que le Canada avait des raisons légitimes d'imposer des mesures correctives représentant une somme pouvant aller jusqu'à 344,2 millions de dollars par année si le Brésil n'appliquait pas les décisions de l'OMC. Le 12 décembre, après la rupture des négociations bilatérales, le Canada a demandé à l'OMC l'autorisation d'imposer des mesures de rétorsion au Brésil jusqu'à concurrence du montant fixé par le Groupe spécial d'arbitrage, et l'OMC a acquiescé à cette demande. À la même date, le Brésil affirmait que les récentes révisions à son programme PROEX le rendaient conforme à ses obligations. Le 16 février 2001, à la demande du Canada, l'OMC a mis sur pied un groupe spécial qui établira si ces révisions rendent le programme PROEX conforme aux obligations contractées par le Brésil dans le cadre de l'OMC.

Un Groupe spécial de l'OMC a été constitué le 11 septembre 2000 pour examiner la plainte déposée par le Canada selon laquelle le traitement américain de la limitation des exportations dans les enquêtes en matière de droits compensateurs est contraire aux obligations contractées par les États-Unis dans le cadre de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires.

Enfin, le Canada a également contesté devant l'OMC le décret interdisant l'amiante en France. Le 18 septembre 2000, un Groupe spécial concluait que le décret français était conforme aux accords de l'OMC. L'Organe d'appel a maintenu cette conclusion dans son rapport déposé le 12 mars 2001.

Accession à l'Organisation mondiale du commerce

Le Canada continue de jouer un rôle actif dans le processus d'accession à l'OMC :

- pour que les exportations canadiennes de biens et services aient un accès plus large, non discriminatoire et prévisible aux marchés;
- pour que des régimes transparents, fondés sur des règles, soient appliqués sur les nouveaux marchés, ce qui contribuera à la stabilité et la prospérité économique dans le monde.

Depuis un an, le Canada participe activement à la négociation de l'accession de près de 30 pays. En 2000, six d'entre eux (l'Albanie, la Croatie, la Géorgie, la Jordanie, la Lituanie et le Sultanat d'Oman) ont été admis à l'OMC, ce qui porte le nombre de membres à 141. Plusieurs autres candidats y seront probablement accueillis en 2001, comme la Chine et le Taïpei chinois (Taïwan), et le dossier de nombreux autres pays est à l'étude, dont ceux de la Russie, de l'Ukraine, de l'Arabie saoudite et du Vietnam.

Les négociations multilatérales et bilatérales se déroulent en même temps. Au cours des négociations multilatérales, un groupe de travail de l'OMC, formé de membres intéressés, étudie le régime commercial et économique du pays postulant pour y relever les aspects incompatibles avec ses obligations à l'égard de l'OMC et déterminer les changements qu'il devra y apporter pour les rendre conformes aux règles de l'Organisation. Les progrès accomplis dépendent de la transparence, de l'exactitude et des détails fournis par le postulant dans ses réponses aux centaines de questions posées par les membres du groupe de travail. En participant aux délibérations du groupe de travail, le Canada s'assure que l'accession du postulant à l'OMC entraînera des conditions plus prévisibles et moins discrétionnaires sur son marché.

En même temps que les délibérations du groupe de travail, les membres de l'OMC engagent avec le postulant des négociations bilatérales sur l'accès à ses marchés. Au cours de ces négociations, le Canada chercher principalement à obtenir la réduction ou l'élimination des droits de douane et des obstacles non tarifaires qui nuisent à l'accès des biens et services d'intérêt courant ou futur pour les sociétés canadiennes. Le Canada s'attend à ce que les postulants consolident leurs engagements tarifaires, à ce qu'ils accordent un accès non discriminatoire et à ce qu'ils souscrivent aux diverses mesures dites « zéro pour zéro » et mesures d'harmonisation de l'OMC.

Les positions qui seront défendues au cours des négociations en vue de l'accession sont mises au point par plusieurs ministères et après avoir consulté le secteur privé. Ces négociations offrent une occasion importante de résoudre les difficultés d'accès des entreprises canadiennes.

3. *Investissement*

Les flux d'investissements étrangers à l'échelle mondiale ont connu un accroissement rapide ces dernières années et constituent un facteur important de la tendance à l'intégration économique mondiale. Le volume mondial des investissements étrangers directs (IED) a plus que sextuplé au cours des deux dernières décennies, passant de 524 milliards de dollars américains en 1980 à 1,1 billions de dollars américains en 2000.

Le Canada participe activement à cette évolution. Le chiffre des investissements canadiens directs à l'étranger (ICDE) a plus que triplé de 1987 à 1999, passant de 74 à 257 milliards de dollars. Au cours de la même période, la valeur des IED au Canada a doublé, passant de 106 à 240 milliards de dollars. Depuis 1996, le volume des ICDE dépasse celui des IED au Canada.

Investissements canadiens directs à l'étranger

Les investissements étrangers des entreprises canadiennes activent l'économie intérieure et stimulent les exportations de produits et de services canadiens. Des études ont démontré que les investissements directs à l'étranger stimulent les exportations des pays d'où proviennent les investisseurs. Au moins l'une de ces études a conclu que chaque dollar d'IED donnait lieu à deux dollars d'exportations supplémentaires. De plus en plus, les entreprises canadiennes reconnaissent qu'investir à l'étranger est une condition garante de leur prospérité au Canada. Les investisseurs éventuels cherchent un pays d'accueil qui leur offre les meilleures chances de compétitivité et de réussite économique. Des études montrent que de 30 à 40 p. 100 des échanges internationaux d'articles manufacturés se pratiquent entre sociétés mères et filiales étrangères (commerce interne). Le bas niveau de la pénétration des importations sur les marchés étrangers est souvent lié au bas niveau de l'investissement, la réglementation favorisant les investisseurs nationaux.

L'ampleur de l'activité internationale des entreprises canadiennes témoigne des exigences d'un marché mondial de plus en plus intégré et de la nécessité pour elles de participer à cette intégration si elles veulent rester compétitives. L'investissement étranger est un élément essentiel de la stratégie commerciale, surtout pour ce qui est des marchés à forte croissance, auquel l'accès réel est souvent subordonné à la condition d'une présence physique.

En 1999, les États-Unis représentaient 52 p. 100 des ICDE (soit 134 milliards de dollars) et l'Union européenne 19 p. 100 (48,9 milliards de dollars). Les Antilles, l'Amérique latine et le Japon accueillent aussi des investissements canadiens importants. Conformément à la tendance mondiale, le Canada investit de plus en plus dans les pays en développement. En 1988, ces pays recevaient 14 p. 100 des investissements étrangers du Canada; en 1999, cette proportion avait atteint quelque 24 p. 100 (62 milliards de dollars).

En 1998, les services financiers et l'assurance représentaient environ 33 p. 100 des ICDE; l'énergie et les minéraux métalliques, 21 p. 100; et les services et le commerce de détail, 13 p. 100; le reste se répartissait entre de nombreuses autres branches d'activité. Les investissements étrangers des entreprises canadiennes intensifient l'activité économique intérieure et stimulent les exportations de produits et de services canadiens. Par exemple, l'investissement à l'étranger dans les métaux et minéraux ouvre des débouchés aux fournisseurs canadiens de matériel et d'outillage, ainsi qu'à nos firmes d'ingénieurs-conseils, cabinets d'architectes et spécialistes de l'environnement.

Investissements étrangers directs au Canada

Le caractère bénéfique des investissements étrangers est aujourd'hui largement admis, et les pays se font une vive concurrence pour les attirer. Les IED au Canada constituent un facteur important de création d'emplois et de croissance économique. Les IED apportent non seulement des capitaux, mais aussi des idées neuves, des technologies de pointe et des pratiques commerciales novatrices.

En 1999, 72 p. 100 des IED au Canada (soit 173 milliards de dollars) provenaient des États-Unis, et 18,8 p. 100 (45,2 milliards de dollars) de l'Union européenne. Parmi les autres pays et régions importants à cet égard, mentionnons le Japon (6,3 milliards de dollars), Hong Kong (3,1 milliards de dollars) et les Antilles (2,7 milliards de dollars). Les IED au Canada se répartissaient entre de nombreux secteurs industriels. Les principaux secteurs bénéficiaires étaient les services financiers (21 p. 100), l'énergie et les métaux (16 p. 100), les machines et le matériel de transport (11 p. 100), les services et le commerce de détail (8 p. 100), et le bois et le papier (8 p. 100). Une multitude d'autres branches se partageaient les 36 p. 100 restants.

Le programme canadien d'investissement à l'étranger

Les règles qui régissent l'investissement contribuent dans une mesure importante à protéger et à faciliter les activités d'investissement étranger des entreprises canadiennes. L'établissement officiel de règles internationales au moyen d'accords commerciaux ou de traités d'investissement codifiés peut se révéler particulièrement important pour des économies non dominantes comme celles du Canada, dépourvues des moyens de pression auxquels peuvent recourir des économies de plus grands poids telles que celles des États-Unis et de l'Union européenne. Les stipulations relatives à l'investissement qu'on trouve par exemple dans l'ALENA et dans les Accords de promotion et de protection de l'investissement étranger (APIE) informent les investisseurs canadiens des règles du jeu sur les marchés étrangers, règles garanties par des engagements fondamentaux de transparence et de prévisibilité qui ont pour effet de clarifier les procédures, de réduire les délais et de rendre plus cohérents les régimes juridiques et d'action publique. Les règles sécurisent les investisseurs en leur garantissant que les politiques nationales ne seront pas modifiées sans bonne raison ni appliquées de manière discriminatoire. Elles favorisent aussi dans une certaine mesure l'élargissement de l'accès aux marchés et formeront la base des efforts ultérieurs de libéralisation. Les entreprises canadiennes peuvent se protéger lorsqu'elles investissent dans des régions à risques en achetant de l'assurance-risque politique. Ce type d'assurance peut être obtenu de compagnies d'assurances privées ou à partir du site Web de la Société pour l'expansion des exportations (*www.edc-see.ca*).

Les entreprises canadiennes rencontrent encore à l'étranger des obstacles à l'investissement, notamment des prohibitions à l'investissement, des limites imposées à l'étendue de l'activité économique, des prescriptions de résultats, des conditions d'autorisation, des prescriptions de résidence et des restrictions à la circulation des gens d'affaires. C'est en Afrique, en Amérique du Sud, en Chine et en Russie que de tels problèmes semblent se poser le plus fréquemment.

Les accords sur l'investissement ne limitent pas la capacité de l'État à réglementer dans l'intérêt public. Les investisseurs étrangers au Canada, comme les investisseurs canadiens à l'étranger, doivent obéir aux lois du pays d'accueil et se conformer aux mêmes règles que les nationaux. Les investisseurs étrangers ne sont

aucunement exemptés de l'application des lois du pays de destination de leurs investissements, notamment des dispositions légales réglant la concurrence ou des réglementations relatives à la santé, au travail ou à l'environnement. De même, les investisseurs étrangers au Canada sont soumis aux mêmes lois canadiennes que les investisseurs nationaux.

Le régime canadien de l'investissement est relativement généreux et soutient la comparaison internationale à cet égard. Selon la *Loi sur Investissement Canada*, les acquisitions par des intérêts étrangers de grandes entreprises canadiennes (c'est-à-dire dont la valeur des actifs dépasse 192 millions de dollars) et les investissements étrangers dans certains secteurs sensibles comme la culture sont sujets à examen. On trouve sur le site Web d'Investissement Canada (*investcan.ic.gc.ca/fr_index.htm*) de plus amples renseignements sur les critères d'assujettissement à l'examen des transactions. Les restrictions à l'investissement qui subsistent au Canada s'appliquent principalement au secteur des services, par exemple aux services financiers, aux télécommunications et aux transports. Le Canada défend depuis longtemps une approche du commerce et de l'investissement internationaux fondée sur des règles plutôt que sur l'exercice de la puissance, son objectif étant d'obtenir des autres pays un degré de libéralisation égal à celui de son propre régime d'investissement.

Pour de plus amples renseignements sur l'élaboration de la politique de l'investissement étranger, les débats et négociations sur la circulation des capitaux, la promotion de l'investissement et la recherche et l'analyse dans ce domaine, on est prié de consulter le site Web d'Investissement international Canada (*intinvest.ic.gc.ca*).

Initiatives bilatérales

Depuis le lancement du programme des APIE en 1989, le Canada a conclu et mis en application 22 accords de cette nature et en négocie actuellement d'autres avec plusieurs partenaires commerciaux importants, notamment la Chine et la Russie. Les APIE sont des accords bilatéraux et réciproques visant à protéger et à favoriser les investissements du Canada à l'étranger, en particulier dans les pays en développement, au moyen d'un dispositif juridiquement contraignant de droits et d'obligations. Les entreprises canadiennes hésitent généralement plus à investir dans les pays en développement qu'ailleurs parce que le système juridique, comme l'économie, y est moins développé, les obstacles plus nombreux, la transparence moins grande et les voies de recours plus rares.

Les APIE conclus par le Canada ont pour utilité de fournir aux investisseurs l'assurance que les règles régissant l'investissement resteront conformes à des normes déterminées d'équité et de prévisibilité. Les APIE peuvent aider les entreprises canadiennes à réduire les risques et à faire baisser à de nombreux égards les coûts de l'investissement dans des économies émergentes. Le recours à des accords bilatéraux sur l'investissement du type des APIE est très répandu dans le monde entier; on en compte actuellement plus de 1 600. On trouvera une liste à jour des APIE du Canada à l'adresse *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa-f.asp*

Initiatives régionales

Le Canada a négocié dans le cadre de l'ALENA un accord global sur l'investissement avec les États-Unis et le Mexique. Les dispositions relatives à l'investissement de l'Accord de libre-échange Canada–Chili et la plupart des APIE conclus par le Canada s'inspirent du chapitre de l'ALENA portant sur l'investissement. Dans le cadre des travaux axés sur la ZLEA, le Canada a entrepris avec ses partenaires commerciaux et financiers de l'hémisphère l'élaboration de règles d'investissement propres à garantir aux investisseurs canadiens la protection de leurs capitaux sur ces marchés, ainsi que la stabilité, la transparence et la prévisibilité de ceux-ci.

Coopération économique Asie-Pacifique

Le Canada participe aussi à des négociations régionales sur l'investissement avec les pays côtiers du Pacifique dans le cadre de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Au moyen d'un programme de Plans d'action individuelle (PAI) facultatifs, dressés suivant des principes non contraignants, les pays de l'APEC s'efforcent de libéraliser leurs régimes d'investissement en supprimant les restrictions à l'accès aux marchés et en enrichissant leurs législations de dispositions protégeant les investissements étrangers. Au cours de l'année dernière, le Canada a travaillé avec les autres membres

de l'APEC à l'élaboration d'un modèle plus transparent et plus détaillé pour les PAI en matière d'investissement. C'est ainsi que le Canada a présenté à l'APEC une communication détaillée fondée sur ce nouveau modèle dont on peut prendre connaissance sur le site Web des PAI (*www.apecsec.org.sg*). En outre, le Canada a participé au symposium sur l'investissement tenu par l'APEC à Shanghai en mars 2000, où la Chambre de commerce du Canada a rendu compte des résultats de son enquête sur les obstacles à l'investissement. Le Canada continuera à mettre en oeuvre des activités similaires tout au long de l'année.

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

Lors de la Conférence ministérielle de Singapour, tenue par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1996, on a lancé un programme de travail à visée informative sur l'investissement, ayant pour objectif l'étude des rapports entre le commerce et l'investissement. Le Groupe de travail sur le commerce et l'investissement institué en conséquence par l'OMC a offert aux pays développés et aux pays en développement une tribune pour un échange équilibré de vues sur l'investissement international et l'élaboration éventuelle de règles à cet égard dans le cadre de l'OMC.

Au cours de l'année dernière, le Groupe de travail a examiné, entre autres sujets, les rapports entre l'investissement étranger direct et le transfert de technologie aux pays d'accueil; les dispositions actuelles de l'OMC sur les questions liées à l'investissement; les accords et arrangements bilatéraux, régionaux, plurilatéraux et multilatéraux; et les effets des instruments internationaux existants sur les courants d'échanges et d'investissements. Le Groupe de travail a aussi tenu un débat général sur les questions exigeant un complément d'étude.

Pendant la période qui a précédé immédiatement la Conférence ministérielle de Seattle, un certain nombre de pays ont proposé dans le sillage de l'Union européenne que l'investissement figure au programme du prochain cycle de négociations de l'OMC. Cette initiative prévoyait un cadre modeste pour les négociations et se distinguait nettement du mouvement précédent en faveur d'un Accord multilatéral sur l'investissement sous l'égide de l'OCDE. Le débat sur cette question a cependant été suspendu à la Conférence de Seattle, et l'on constate à l'OMC une absence de consensus sur l'opportunité d'aller plus loin pour l'instant en matière de règles pour l'investissement.

Il est aussi à noter qu'on trouve déjà dans les accords en vigueur de l'OMC bon nombre de dispositions relatives à l'investissement. Par exemple, l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (ou Accord sur les MIC) interdit un certain nombre de prescriptions de résultats, notamment les prescriptions relatives à l'équilibrage des échanges, ainsi que l'obligation de recourir à des fournisseurs nationaux et les restrictions à l'exportation applicables au secteur des biens. À l'exception des pays les moins avancés, tous les membres de l'OMC étaient tenus de supprimer leurs MIC au plus tard le 1er janvier 2000. Au cours de l'année passée, on a longuement examiné à l'OMC de nombreuses demandes de pays en développement désireux de voir proroger le délai de suppression progressive de leurs MIC.

Le gouvernement canadien est résolu à protéger le droit du Canada à réglementer et à assurer le respect de ses valeurs fondamentales dans des domaines stratégiques tels que la santé, l'éducation, la culture et la protection de l'environnement.

RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES

Les milieux d'affaires canadiens sont de plus en plus conscients de la nécessité — et des avantages — de la moralisation des pratiques commerciales. Le gouvernement favorise la responsabilisation éthique de l'entreprise par la promotion d'instruments d'application facultative. Le Canada a adhéré aux Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, ensemble de normes de conduite facultatives recommandées par les membres de cette organisation aux multinationales opérant dans les pays de l'OCDE ou à partir de ceux-ci. Les Principes directeurs s'appliquent à des domaines tels que les normes du travail, la protection de l'environnement, la lutte contre la corruption et la protection des consommateurs. Adopté en 1976, ce texte a fait l'objet d'une révision qui a duré deux ans et s'est achevée en juin 2000. Le gouvernement canadien a créé un point de contact national dans le but de faire mieux connaître les Principes directeurs et de contribuer à la résolution

des problèmes qui s'y rapportent, en collaboration étroite avec les milieux d'affaires et les autres intéressés. Les Principes directeurs de l'OCDE et d'autres codes et guides internationaux de pratiques exemplaires tels que l'Entente mondiale sur le développement humain de l'ONU et la Déclaration de principes (tripartite) publiée par l'Organisation internationale du travail, fournissent des repères et des modèles aux entreprises pour l'élaboration de leurs propres codes de conduite facultatifs. De nombreuses entreprises canadiennes ont indiqué leur adhésion au Code de déontologie international pour les entreprises canadiennes, texte d'application facultative élaboré par le secteur privé en 1997. Pour de plus amples renseignements, prière de consulter notre site Web, à l'adresse *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/social-f.asp*

4. Ouverture sur les Amériques

Accord de libre-échange nord-américain

En janvier 1994, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont mis en oeuvre conjointement l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), créant ainsi la plus importante zone de libre-échange au monde. Conçu dans le but d'accroître les échanges commerciaux et les flux d'investissement entre les pays membres, l'ALENA comporte un ambitieux calendrier d'élimination des tarifs douaniers et de réduction des obstacles non tarifaires, ainsi que des dispositions détaillées régissant les pratiques commerciales dans la zone de libre-échange. Ces dispositions comprennent des disciplines visant les investissements, les services, la propriété intellectuelle, la concurrence et l'admission temporaire des gens d'affaires.

Depuis le 1er janvier 1998, les échanges entre le Canada et les États-Unis se font pratiquement tous en franchise. Certains droits ont toutefois été maintenus, principalement dans les secteurs canadiens assujettis à la gestion de l'offre (produits laitiers et volaille, par exemple) ainsi que, du côté américain, à l'égard du sucre, des produits laitiers, des arachides et du coton.

Le volume global des échanges commerciaux entre le Canada, le Mexique et les États-Unis a augmenté considérablement depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. Dans le domaine des marchandises, les échanges commerciaux du Canada avec les États-Unis et le Mexique étaient d'environ 641 milliards de dollars en 2000. Avec le Mexique, ils se sont accrus de 27 p. 100 en 2000 pour atteindre 14 milliards de dollars; notre commerce de marchandises avec les États-Unis a progressé de 12 p. 100 pour se chiffrer à 627 milliards de dollars pour la même période. Le Canada dirige 86,6 p. 100 de ses exportations de marchandises vers ses partenaires de l'ALENA.

L'ALENA prévoit l'élimination, d'ici le 1er janvier 2003, d'à peu près tous les droits applicables aux produits d'origine échangés par le Canada et le Mexique. La troisième série de réductions « accélérées » de droits a été mise en oeuvre en janvier 2001. Les droits mexicains ont été éliminés sur certains produits pharmaceutiques, sur les produits chimiques et sur les piles, cette mesure touchant près de 207 millions de dollars d'échanges bilatéraux. Depuis le 1er janvier 2001, les droits mexicains sur les produits canadiens se situent dans une fourchette de 0 à 4 p. 100, mais quelques droits plus

élevés ont été maintenus en ce qui a trait à certains produits agricoles soumis à des contingents tarifaires (principalement le maïs, l'orge et les haricots secs comestibles), aux produits laitiers et aux produits avicoles.

Grâce à l'ALENA, les producteurs canadiens sont maintenant mieux à même de réaliser leur plein potentiel, du fait qu'ils évoluent désormais au sein d'une économie nord-américaine à la fois plus intégrée, plus vaste et plus efficace. Les fabricants canadiens peuvent faire venir en franchise de partout en Amérique du Nord des produits intermédiaires de qualité pour produire des biens finaux destinés à l'exportation. Les consommateurs profitent de cette compétition vive et de marchés intégrés offrant de meilleurs prix et une gamme plus variée de produits et de services de qualité supérieure.

La période écoulée depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA a également été marquée par une augmentation considérable du commerce des services entre les trois pays. En 1998, le commerce des services entre le Canada et ses deux partenaires, les États-Unis et le Mexique, a totalisé environ 64 milliards de dollars, comparativement à 43 milliards de dollars en 1993 (ce qui représente une croissance annuelle moyenne de 8,4 p. 100). Au cours de la même période, le commerce bilatéral des services entre le Canada et le Mexique a augmenté à un taux annuel impressionnant de 10,8 p. 100, atteignant un peu plus de 1 milliard de dollars en 1998. Pour la même année, notre commerce des services avec les États-Unis a totalisé 72,8 milliards de dollars, en 2000, comparativement à 42,3 milliards de dollars, en 1993. Par rapport à l'ensemble des exportations de services du Canada, 59 p. 100 étaient destinés à nos partenaires de l'ALENA.

L'accès plus facile aux marchés de l'ALENA et la présence de règles claires en matière de commerce et d'investissement ont accru l'attrait que présente le Canada aux yeux des investisseurs, aussi bien canadiens qu'étrangers. En 1999, l'investissement étranger direct au Canada atteignait 240 milliards de dollars, dont plus de 72 p. 100 provenaient de nos partenaires de l'ALENA. Les investissements américains directs au Canada ont en effet augmenté pour atteindre 173 milliards de dollars en 1999, alors que les investissements en provenance du Mexique ont atteint 500 millions de dollars, soit le triple de ce qu'ils étaient en 1993. Les investissements canadiens directs dans les pays de l'ALENA ont également progressé, pour atteindre 134 milliards de dollars aux États-Unis en 1999, soit près du double de ce qu'ils étaient en 1993, et 2,8 milliards de dollars au Mexique, soit plus de cinq fois le niveau de 1993.

Sur le plan institutionnel, la mise en oeuvre de l'accord est dirigée par la Commission de l'ALENA, qui est composée des ministres du Commerce de chaque pays. La Commission supervise les travaux et les progrès réalisés dans le cadre du programme de travail de plus d'une trentaine de comités et de groupes de travail établis en vertu de l'ALENA pour veiller à la mise en application intégrale des dispositions de l'Accord. Pour avoir des détails sur le programme de travail, ainsi que sur le mandat et les priorités de chacun des comités et des groupes de travail, consultez le site à l'adresse: *www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/revchart-f.asp*

La gestion au jour le jour du programme de travail de l'ALENA et, de façon plus générale, de la mise en oeuvre de l'Accord sont du ressort des coordonnateurs de l'ALENA, c'est-à-dire des trois hauts fonctionnaires du ministère responsable du commerce, qui ont été désignés par chacun des pays signataires de l'Accord.

Les groupes de travail et les comités de l'ALENA fournissent également un mécanisme transparent permettant de discuter des problèmes et de prévenir les conflits, car un dialogue peut être entamé dès que des points litigieux apparaissent.

Règlement des différends dans le cadre de l'ALENA

La vaste majorité de nos échanges avec les États-Unis et le Mexique sur le plan du commerce et des investissements se déroule maintenant dans le contexte des règles claires et bien établies de l'ALENA, mais il est inévitable que des désaccords se produisent au sein d'une zone commerciale aussi vaste. Aussi l'ALENA offre-t-il aux gouvernements concernés la possibilité de résoudre ces différends par l'intermédiaire de comités et de groupes de travail, ou d'autres formules de consultation. Si aucune solution mutuellement acceptable ne peut être trouvée, l'ALENA prévoit un processus expéditif et efficace de règlement des différends. Si ce sont les droits et obligations définis par l'OMC qui sont en cause, les parties à l'ALENA peuvent aussi recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC plutôt qu'à celui de l'ALENA.

Le chapitre 20 comprend des clauses relatives à la prévention ou au règlement des différends concernant l'interprétation ou l'application de l'ALENA, à l'exception des questions couvertes par le chapitre 19. Le chapitre 19 de l'ALENA permet de soumettre à l'arbitrage d'un groupe spécial binational, plutôt qu'à la décision finale d'un tribunal, toute mesure prise par l'une des parties en matière de mesures antidumping ou de droits compensateurs. Il y a également des règles particulières pour les questions relevant du chapitre 11 (Investissement) et du chapitre 14 (Services financiers).

Entre novembre 1999 et novembre 2000, quatre demandes d'examen par un groupe spécial constitué en vertu du chapitre 19 de l'ALENA ont été présentées pour réviser des décisions prises par des organismes canadiens relativement à des mesures antidumping ou à des droits compensateurs. Ces demandes ont porté sur les opacifiants radiographiques iodés (dumping et préjudice) et sur les appareils électroménagers (dumping et préjudice).

De même, huit demandes d'examen par un groupe spécial ont été présentées concernant les décisions prises par des organismes américains relativement à des produits canadiens : bovins vivants (droits compensateurs), bovins vivants (préjudice), acier coupé à longueur (mesures antidumping), acier traité contre la corrosion (mesures antidumping), magnésium pur, magnésium pur et alliages de magnésium, magnésium et acier au carbone traité contre la corrosion (examen quinquennal). Deux examens par un groupe spécial touchant des décisions prises par des organismes américains concernant les feuillards d'acier au carbone traité contre la corrosion et trois examens au sujet du magnésium pur et des alliages de magnésium d'origine canadienne sont toujours en cours. Durant la période précitée, quatre affaires soumises à des groupes spéciaux ont été réglées : certains aliments pour bébé en provenance des États-Unis (préjudice), feuillards d'acier plat au carbone laminés réduits à froid en provenance des États-Unis (préjudice), accessoires de tuyauterie en provenance des États-Unis (préjudice), plaques d'acier au carbone laminées à chaud en provenance du Mexique.

Le 17 janvier 2001, le Canada a tenu des consultations en vertu du chapitre 20 avec les États-Unis au sujet des restrictions imposées par ce pays à l'importation de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard. Il y a également plusieurs différends entre le Mexique et les États-Unis pour lesquels une décision doit être rendue en vertu du chapitre 20 et auxquels le Canada est une partie intéressée. Ces différends concernent les services de camionnage et d'autocar transfrontaliers et l'ouverture du marché américain au sucre mexicain. Le groupe spécial sur le différend concernant les services de camionnage et d'autocar transfrontaliers a publié son rapport en février 2001.

Une procédure de contestation extraordinaire mettant en cause les États-Unis et le Mexique et portant sur le ciment Portland gris et le clinker en provenance du Mexique a également été engagée.

En 2000, une nouvelle poursuite a été engagée contre le gouvernement du Canada par United Parcel Service of America Inc. en vertu des dispositions du chapitre 11 de l'ALENA. United Parcel prétend qu'il y a eu violation des stipulations de l'ALENA concernant le traitement national et la norme minimale de traitement, de même que des stipulations concernant les monopoles et les entreprises d'État. Le tribunal a été constitué, et on prévoit que la première audience de nature procédurale se tiendra au début de 2001. Des décisions ont également été rendues dans deux différends dans lesquels le Canada est impliqué. Dans la cause portée en arbitrage par l'entreprise américaine Pope & Talbot Inc., le tribunal a rendu sa décision en juin 2000 et a conclu que le Canada n'avait pas enfreint ses obligations aux termes des stipulations du chapitre 11 concernant les prescriptions de résultats et l'expropriation. On prévoit que le tribunal rendra plus tard en 2001 sa décision concernant les deux autres questions en litige et qui ont trait au traitement national et à la norme minimale de traitement. Dans la poursuite engagée par S.D. Myers Inc. (É.-U.) contre le Canada parce que celui-ci avait imposé, en 1995, une interdiction d'exporter des déchets contenant des BPC aux États-Unis, le tribunal a rendu sa décision le 13 novembre 2000 et conclu que le Canada avait enfreint ses obligations en matière de traitement national et de norme minimale de traitement. La prochaine phase d'audiences traitera de la question des dommages-intérêts.

Dans le cadre du processus permanent d'examen du fonctionnement de l'ALENA par les parties, le Canada continue de collaborer avec les États-Unis et le Mexique pour éclaircir certaines questions de fond et de nature procédurale qui ont été soulevées lorsque se sont produits des différends en vertu de dispositions du chapitre 11.

La Corporation de règlement des différends en matière de fruits et de légumes a été établie le 1er février 2000.

Ce mécanisme trilatéral servant à résoudre les litiges commerciaux privés est utilisable au Canada et aux États-Unis; il est en cours d'élaboration au Mexique. Quand il sera entièrement appliqué, il améliorera considérablement le contexte du commerce des fruits et des légumes entre les pays signataires de l'ALENA.

Préparer l'avenir

L'ALENA n'est pas un accord statique. Il a permis de créer un cadre évolutif pour gérer les priorités actuelles et futures du marché nord-américain. Pour préparer l'avenir de l'Accord, le Canada a établi certaines priorités :

- poursuivre nos efforts en vue de clarifier certaines dispositions clés concernant les procédures et le fond du chapitre de l'Accord relatif à l'investissement, et accroître la transparence des procédures (chapitre 11);
- revigorer le processus visant à favoriser, pour autant que cela est possible, une plus grande compatibilité de nos mesures sanitaires et phytosanitaires;
- veiller à la mise en oeuvre des accords de reconnaissance mutuelle signés par les associations professionnelles nationales des trois pays membres de l'ALENA représentant les conseillers juridiques et les ingénieurs étrangers;
- favoriser plus encore les déplacements temporaires des gens d'affaires grâce à une plus grande coopération entre les partenaires de l'ALENA;
- rendre compatibles les normes des diverses parties en matière de transport terrestre;
- harmoniser les normes et les procédures réglementaires en matière de télécommunications;
- simplifier les règles d'origine visant les marchandises lorsque les questions liées au tarif extérieur sont minimes;
- améliorer l'infrastructure et les procédures liées aux opérations frontalières et aux opérations douanières;
- évaluer l'incidence de l'évolution rapide de la technologie sur les marchés nord-américains et faire en sorte que les règles de l'ALENA tiennent compte des nouvelles façons de faire des affaires (par exemple, le commerce électronique).

États-Unis

Aperçu

Le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis et vice-versa, la valeur des produits et services qui franchissent chaque jour la frontière se chiffrant à environ 1,8 milliard de dollars. En 2000, la valeur des exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis s'élevait à 360 milliards de dollars, tandis que celle des importations atteignait 268 milliards de dollars. Au cours de la même période, nos exportations de services ont totalisé 33,3 milliards de dollars, tandis que les importations s'établissaient à 39,4 milliards de dollars. Au total, 86,1 p. 100 des exportations canadiennes de marchandises sont destinées à notre voisin du Sud. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, en 1989, le commerce bilatéral de marchandises a plus que doublé. De 1992 à 2000, il a augmenté en moyenne d'environ 13 p. 100 par année. Par contre, au cours de cette même période, les échanges de marchandises du Canada avec le reste du monde croissaient d'environ 11,9 p. 100 par année en moyenne.

L'ALE et, par la suite, l'ALENA ont eu d'autres retombées positives. Par exemple, de 1991 à 1999, les investissements directs des États-Unis au Canada sont passés d'environ 85 milliards de dollars à 173 milliards de dollars, tandis que les investissements directs du Canada aux États-Unis passaient de 63 milliards de dollars à 134 milliards de dollars.

Les rapports qui unissent le Canada et les États-Unis sur le plan des échanges commerciaux et de l'investissement se distinguent de ceux que nous entretenons avec d'autres pays, non seulement par l'importance des sommes en cause, mais aussi qualitativement. Les exportateurs canadiens de produits et de services ont accès à d'excellents débouchés dans pratiquement tous les secteurs du marché américain. Pour les aider à exploiter ces possibilités, le MAECI concentre son activité sur l'accès des PME au marché. Il vise tout particulièrement à aider les femmes, les jeunes entrepreneurs et les entrepreneurs autochtones à faire une première percée sur le marché des États-Unis. Le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers a connu un grand succès à cet égard, ayant aidé plus de 12 000 entreprises à aborder pour la première fois le marché américain. Le gouvernement canadien encourage les exportateurs canadiens qui se sont bien

tirés d'affaire dans plusieurs régions des États-Unis à passer à l'étape suivante, c'est-à-dire à s'attaquer à d'autres marchés étrangers. Pour obtenir de plus amples renseignements, consultez notre site Web *www.dfait-maeci.gc.ca/geo/usa/nebs-f.asp*

Le gouvernement du Canada cherche également à attirer et à accroître les investissements en provenance des États-Unis et à encourager les alliances stratégiques avec les entreprises américaines. Il veut promouvoir l'investissement grâce à une approche plus intégrée et plus sectorielle, qui s'appuie sur la coopération entre le MAECI et ses partenaires au sein d'Équipe Canada.

Lorsqu'on fait la promotion des intérêts du Canada en matière d'accès au marché et d'expansion des affaires aux États-Unis, il importe de bien connaître les caractéristiques des différentes régions du pays. Les marchés que représentent la plupart de ces régions et bon nombre d'États sont plus vastes que ceux de bien des pays. Il faut aussi tenir compte des différentes influences culturelles et économiques propres aux diverses régions. Au cours de la dernière année, plusieurs ministres et sous-ministres du gouvernement fédéral ont visité des régions américaines importantes pour faciliter l'établissement de relations avec les autorités politiques et les chefs d'entreprises, de manière à mieux défendre les priorités canadiennes. Ces visites permettent de promouvoir les intérêts canadiens et de souligner l'attrait du Canada pour les investisseurs.

Résultats obtenus en 2000

- Le 16 juin 2000, l'adoption du projet de loi H.R. 4489 modifiant l'article 110 de la loi de 1996 sur l'immigration (*Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act*) a été complétée par le président Clinton. La loi révisée prévoit l'établissement d'un système de données électroniques sur les entrées et les sorties aux points d'entrée par voie aérienne, par voie maritime et par voie terrestre aux États-Unis afin d'améliorer la gestion des données recueillies par les services d'immigration américains. Cette loi empêche l'imposition de nouvelles exigences en matière de présentation de documents pour les Canadiens voyageant aux États-Unis et elle permet également d'éviter la congestion à la frontière.
- L'État du Michigan a accepté de réduire des deux tiers environ la taxe d'affaires unique imposée aux entreprises de camionnage canadiennes.
- Une enquête relative à la sécurité nationale, effectuée en vertu de l'article 232 de la loi de 1962 sur l'expansion du commerce extérieur (*Trade Expansion Act*), et portant sur les importations de pétrole étranger, a révélé que le Canada est une source d'approvisionnement fiable et sûre, et que les dispositions de l'ALE et celles de l'ALENA en matière d'énergie ont contribué à renforcer la sécurité énergétique nationale des États-Unis.
- Le Comité consultatif Canada–États-Unis sur l'agriculture a créé un groupe consultatif des provinces et des États; il a également poursuivi ses efforts en vue d'aplanir les inquiétudes et de résoudre les controverses avant qu'elles ne dégénèrent en graves causes de frictions bilatérales.
- L'entrée de bovins d'engraissement au Canada a été facilitée grâce à l'élargissement des approbations touchant l'hygiène des animaux provenant d'États qui répondent à certains critères à cet égard. Les importations au titre de ce programme ont augmenté, atteignant plus de 180 000 têtes de bétail en 1999-2000, comparativement à 51 000 en 1998-1999. Pour 2000-2001, selon les chiffres du début novembre, les importations sont de 50 p. 100 plus élevées que celles de l'année précédente.
- Le Canada a obtenu que la liste tarifaire harmonisée des États-Unis soit modifiée pour permettre à nouveau l'accès en franchise de droits pour la viande de boeuf en provenance du Canada.
- Les États-Unis ont éliminé les prescriptions touchant les essais pour le sperme de cheval en provenance du Canada.
- Le Canada a obtenu l'abrogation par les États-Unis du règlement prévoyant l'instauration d'une licence pour l'importation de produits contenant du sucre, mesure qui aurait limité l'accès au marché américain pour les produits canadiens.

Accès au marché — priorités du Canada en 2001

- garantir un accès permanent au marché américain pour le bois d'oeuvre résineux canadien après l'expiration de l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux, le 31 mars 2001;
- continuer à travailler de concert avec les États-Unis pour favoriser la libre circulation des marchandises, des services et des personnes entre le Canada et les États-Unis;

- continuer à faire des pressions pour obtenir l'élimination des restrictions imposées par les États-Unis à l'importation de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard, en ayant recours au besoin au processus de règlement des différends prévu dans l'ALENA;
- continuer à défendre les droits dont jouit le Canada en vertu d'accords commerciaux internationaux pour préserver l'accès au marché américain pour le blé canadien;
- continuer à examiner les modifications que les États-Unis se proposent d'apporter à leur réglementation en ce qui concerne les niveaux de THC tolérés pouvant avoir une incidence sur l'exportation de produits à base de chanvre canadiens à destination des États-Unis;
- continuer à faire des pressions auprès des divers États américains pour que l'imposition de taxes aux entreprises canadiennes se fasse d'une manière équitable, uniforme et conforme aux normes d'imposition internationales;
- continuer à faire des pressions contre les mesures unilatérales des États-Unis visant à étendre le contingentement tarifaire à un plus grand nombre de produits agricoles, tels que certains sirops à base de sucre;
- poursuivre les efforts visant à défendre les intérêts canadiens en informant les leaders d'opinion américains sur l'effet défavorable de toute législation nuisant à la libre circulation des personnes et des marchandises entre les deux pays;
- renforcer ces efforts visant à défendre les intérêts canadiens en établissant et en soutenant des alliances stratégiques avec les clients américains et leurs représentants touchés par de telles mesures;
- continuer à surveiller attentivement les mesures significatives susceptibles de fausser les décisions en matière d'échanges et d'investissement sur le marché nord-américain et réagir à ces mesures au besoin;
- continuer de résister à l'application extraterritoriale des lois américaines.

Le reste du présent chapitre contient des renseignements complémentaires sur certains aspects de l'accès au marché américain auxquels le Canada accordera la priorité au cours de l'année à venir. On ne saurait y voir un inventaire complet des obstacles que doivent surmonter les entreprises canadiennes aux États-Unis, ni des questions que le Canada entend suivre de près.

Exercice des droits du Canada en vertu d'accords commerciaux

Accord sur le bois d'oeuvre résineux

L'Accord canado-américain sur le bois d'oeuvre résineux a pris fin le 31 mars 2001. Au cours des 18 derniers mois, le gouvernement du Canada a consulté de façon approfondie les parties concernées et les groupes d'intérêt canadiens quant à l'avenir du commerce du bois d'oeuvre avec les États-Unis. L'industrie américaine du bois d'oeuvre menace de demander une nouvelle enquête en matière de droits compensateurs visant les pratiques canadiennes non prévues dans le nouvel accord. Le Canada est prêt à répondre à ces allégations non fondées et à défendre les intérêts de son industrie du bois d'oeuvre. En 1999, la valeur des expéditions de bois d'oeuvre canadien à destination des États-Unis se montait à 10,7 milliards de dollars.

L'an dernier, le Canada et les États-Unis ont réglé le différend concernant la reclassification unilatérale par les États-Unis du bois d'oeuvre encoché de manière à ce que ce produit relève de l'Accord canado-américain sur le bois d'oeuvre résineux. À la suite de l'arbitrage de ce différend, le Canada a obtenu une majoration de son contingent de 72,5 millions de pieds-planches. La contestation par le Canada de la reclassification du bois d'oeuvre percé et bouveté est toujours en cours; une décision devrait être rendue prochainement.

Enfin, le Canada a contesté devant l'OMC la loi américaine relative au traitement des restrictions touchant les exportations dans les futures enquêtes sur les droits compensateurs. Bien que cela ne soit pas directement lié au différend visant le bois d'oeuvre, les États-Unis ont fait valoir dans leur enquête de 1992 que les restrictions visant l'exportation de grumes constituaient une subvention pouvant donner lieu à des mesures compensatoires. Une décision favorable réduira les risques que les enquêtes futures portant sur les restrictions des exportations arrivent au même résultat.

Pour en savoir davantage au sujet de l'Accord canado-américain sur le bois d'oeuvre résineux et connaître les faits nouveaux, consultez le site Web suivant : *www.dfait-maeci.gc.ca/~eicb/softwood/lumber-f.htm*

Sanctions

Le Canada appuie toujours l'utilisation de sanctions économiques multilatérales comme mesures de politique étrangère. Toutefois, le gouvernement du Canada

croit aussi que le recours à de telles sanctions doit être compatible avec les pratiques internationales déjà établies et il reste préoccupé par le maintien de sanctions économiques unilatérales à effets extraterritoriaux imposées par les États-Unis. Ces mesures entravent le droit légitime des Canadiens de commercer et d'investir librement, dans le respect des lois canadiennes, de celles du pays visé et des pratiques commerciales internationales. À l'échelon fédéral, les exemples les plus notables sont la loi de 1996 sur la liberté de Cuba et la solidarité démocratique (LIBERTAD, aussi appelée loi Helms-Burton) et la loi de 1996 sur les sanctions contre l'Iran et la Libye (ILSA). Un certain nombre d'États et de municipalités américaines font également dépendre leurs relations commerciales du respect d'embargos déclarés à l'égard de certains gouvernements étrangers. La Cour suprême des États-Unis a déclaré que la loi du Massachusetts prévoyant des sanctions contre le Myanmar était inconstitutionnelle.

OPPOSITION AUX MESURES AMÉRICAINES LIMITANT L'ACCÈS

Pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard

Le 31 octobre 2000, l'USDA a interdit l'importation sur le territoire américain des pommes de terre en provenance de l'Île-du-Prince-Édouard. Cette mesure a été prise après que l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) a confirmé la présence de la galle verruqueuse dans un champ de l'Île-du-Prince-Édouard. L'ACIA a réagi rapidement en mettant en place des contrôles pour prévenir la propagation de la maladie et préserver le statut « exempt de maladies » des pommes de terre dans le reste de la province et dans d'autres provinces.

L'ACIA a discuté à fond de la question avec l'USDA pour faire lever l'interdiction. Le 13 décembre, l'USDA a écrit à l'ACIA et a donné l'assurance que les importations de pommes de terre en provenance de l'Île-du-Prince-Édouard seraient de nouveau autorisées. Malheureusement, l'USDA n'a pas pris les mesures voulues. À la suite d'autres discussions, les fonctionnaires de l'USDA ont de nouveau écrit à ceux de l'ACIA, le 29 décembre, afin de poser des conditions encore plus strictes que celles énoncées dans la lettre du 13 décembre.

Le 2 janvier 2001, le Canada a demandé la tenue de consultations avec les États-Unis aux termes de l'ALENA, sur les restrictions de l'USDA. Ces consultations ont eu lieu le 17 janvier suivant. Selon la position du Canada, les restrictions américaines n'ont aucun fondement scientifique, constituent une entrave injustifiée au commerce et violent les obligations des États-Unis en matière de commerce international. Le Canada est intervenu à de hauts échelons de l'Administration américaine pour faire lever les restrictions.

Blé

En réaction à une requête présentée par la commission du blé du Dakota du Nord, le 23 octobre 2000, le représentant américain du commerce extérieur a entrepris une enquête en vertu de l'article 301(b) de la loi sur le commerce extérieur (*U.S. Trade Act*). L'enquête, qui a pour objet les politiques et les pratiques canadiennes relatives au commerce du blé (y compris celles de la Commission canadienne du blé), pourrait prendre 12 mois. Bien que les agences américaines aient procédé à plusieurs enquêtes, jamais le bien-fondé de ces allégations n'a été prouvé; en effet, le blé canadien est recherché aux États-Unis pour sa qualité et son uniformité. Le Canada a signifié clairement aux États-Unis qu'il n'avait pas l'intention de réduire ses exportations de blé.

Les exportations canadiennes de blé à destination des États-Unis constituent un volet important du marché nord-américain de l'agriculture et des produits agroalimentaires, qui s'avère hautement intégré et mutuellement avantageux. Le gouvernement du Canada et le gouvernement des États-Unis ont pris l'engagement de procéder à un échange régulier d'information sur le commerce bilatéral et international dans ce secteur, pour corriger toute perception erronée de l'incidence des exportations canadiennes sur le marché américain et pour aborder d'autres dossiers tels que les pratiques commerciales dans les pays tiers. De plus, le Canada continue à promouvoir la consultation et la coopération entre les groupes industriels des deux côtés de la frontière.

Exportations de viande

En l'an 2000, des projets de loi ont été soumis au Congrès américain comportant de nouvelles prescriptions en matière d'étiquetage selon lesquelles le pays d'origine devra être indiqué dans le cas de la viande de boeuf, d'agneau et de porc, ce qui pourrait avoir des conséquences néfastes pour les exportations canadiennes. Ces projets de loi n'ont pas été adoptés. Selon les résultats de deux études publiées l'an dernier, l'étiquetage du

pays d'origine pour les produits agricoles et les produits alimentaires entraînera sûrement des coûts supplémentaires pour les producteurs, les transformateurs et les consommateurs, mais ne générera pas nécessairement des profits. Le Canada et les États-Unis conviennent que leurs prescriptions en matière d'étiquetage des produits agricoles et des produits alimentaires doivent respecter leurs obligations découlant de l'ALENA et de l'OMC. Le Canada continuera de s'opposer aux modifications législatives qui rendraient obligatoire la déclaration du pays d'origine dans le cas de la viande importée.

Le Département de l'agriculture des États-Unis (USDA) subit de fortes pressions de la part des producteurs américains pour l'amener à éliminer la classification officielle des carcasses de boeuf et d'agneau importées. Une telle mesure aurait un effet négatif sur les exportations canadiennes et des conséquences importantes pour l'industrie de la viande, laquelle est fortement intégrée en Amérique du Nord. Le Canada continuera de s'opposer à l'élimination de la classification officielle des carcasses de boeuf et d'agneau importées.

Mesures de l'État du Dakota du Nord

En juillet 2000, le Dakota du Nord a publié un projet de règlement pour la mise en oeuvre de sa nouvelle loi sur l'hygiène vétérinaire adoptée en 1999. Ce projet de règlement contient des prescriptions additionnelles relativement à la certification risquant de nuire aux exportations canadiennes de bétail. Le Canada considère que ces nouvelles prescriptions sont incompatibles avec les obligations commerciales internationales des États-Unis. Le Canada a donc présenté plusieurs observations à l'Administration américaine et à l'État du Dakota du Nord contestant ces prescriptions. En décembre, le Dakota du Nord a révisé son projet de règlement. Selon les représentants du Dakota du Nord, ces modifications régleraient les problèmes soulevés par le Canada. Les représentants du Dakota du Nord ont également indiqué que la version révisée du règlement serait publiée ce printemps et qu'une période de 60 jours serait allouée pour faire part des commentaires. Le Canada aura donc l'occasion d'examiner la version révisée une fois que celle-ci sera rendue publique et il pourra alors déterminer s'il y a lieu de présenter de nouvelles observations.

Au cours de la session de son assemblée législative de 2001, le Dakota du Nord a présenté également le projet de loi HB 1287, qui rendrait illégale l'importation dans cet État de cultures, de produits cultivés ou de plantes provenant d'un autre pays, à moins que ne soit fournie une attestation certifiant qu'ils ne contiennent aucun pesticide dont l'utilisation n'a pas été approuvée par les États-Unis ou dont les quantités dépassent les limites établies par le gouvernement fédéral. Selon les Canadiens, le projet de loi en question, s'il était adopté, enfreindrait les obligations en matière de commerce international contractées par les États-Unis. Le Canada a effectué des démarches auprès de l'Administration américaine et des autorités du Dakota du Nord pour protester contre ce projet de loi. En mars 2001, le comité de l'agriculture du Dakota du Nord n'avait pas encore voté sur le projet de loi HB 1287.

Saisie et essai

En raison de sa politique de saisie et essai, l'U.S. Food and Drug Administration retient régulièrement des expéditions de produits agroalimentaires importés aux États-Unis pendant qu'elle procède à des essais en laboratoire pour déterminer s'ils sont conformes aux lois et règlements américains. Les retards ainsi causés perturbent le commerce et sont coûteux pour les exportateurs canadiens. Les fonctionnaires canadiens et américains ont décidé de mettre en oeuvre un programme coopératif qui favoriserait davantage la sécurité alimentaire et tiendrait compte des politiques et des capacités communes des deux pays en la matière ainsi que de l'intégration croissante de leurs marchés agricoles et alimentaires. Les discussions bilatérales se poursuivent.

Sucre et produits contenant du sucre

Aux termes du procès-verbal d'interprétation et du plan d'action relatifs au commerce des produits agricoles adopté en décembre 1998 par le Canada et les États-Unis, ces derniers ont accepté d'autoriser l'entrée aux États-Unis des produits contenant du sucre accompagnés d'un permis d'exportation canadien. Les États-Unis ont mis en oeuvre leurs engagements correspondants à compter du 4 février 2000. Cependant, le 17 mars 2000, les États-Unis ont consigné au registre fédéral un « projet de règle » selon lequel les importations de produits contenant du sucre devraient dorénavant être autorisées par une licence. Une telle règle aurait annulé tous les gains obtenus dans le procès-verbal d'interprétation et aurait minimisé les avantages garantis par l'Accord bilatéral de 1997 sur le sucre. Le 17 mai 2000, le gouvernement du Canada a présenté un document officiel au USDA. Le 25 septembre 2000, l'USDA a publié un avis dans le registre fédéral annonçant le retrait du projet de règle.

Sirops de sucre

En 1999, les Services douaniers américains voulaient reclassifier les sirops de sucre de manière à inscrire les importations de ce produit sous une ligne tarifaire assujettie à un contingentement restrictif sur le sucre aux États-Unis. En octobre 1999, le Tribunal de commerce international des États-Unis a annulé ce projet de reclassification. En mars 2000, le gouvernement américain et la Sugar Beet Association des États-Unis ont saisi la Cour d'appel de la décision du Tribunal de commerce international. Entre-temps, l'entreprise canadienne concernée continue d'expédier son produit vers les États-Unis sans faire l'objet de mesures restrictives. Cependant, des tentatives ont été faites pour faire adopter par le Congrès une législation qui élargirait le champ d'application du contingent tarifaire américain relatif au sucre, afin d'y inclure les sirops de sucre. L'ambassade du Canada à Washington a écrit au représentant au commerce des États-Unis, ainsi qu'à des députés clés au Congrès, pour rappeler aux États-Unis qu'un tel élargissement unilatéral du champ d'application du contingent tarifaire serait contraire à leurs obligations vis-à-vis de l'OMC. Le Canada continue de suivre ce dossier.

Électricité

Les efforts faits par le Congrès américain pour restructurer le secteur de l'électricité semblent être paralysés par suite d'un désaccord ayant trait aux domaines de compétence respectifs du gouvernement fédéral et des États. En l'absence d'une législation fédérale, le ton sera donné par les États qui risquent de prendre des mesures incompatibles avec les accords commerciaux et pouvant éventuellement réduire l'accès pour les exportateurs canadiens. Comme ce fut le cas avec la législation fédérale antérieure, le Canada demeure préoccupé en ce qui a trait aux prescriptions garantissant un accès réciproque à la distribution au détail et aux dispositions interdisant l'accès des marchés de l'énergie renouvelable des États-Unis aux produits et à l'hydroélectricité d'origine canadienne. L'Administration américaine pourrait adopter en 2001 un règlement établissant des normes de fiabilité des systèmes à l'échelle du continent et créant des organismes de transport (transporteurs communs), deux questions qui peuvent avoir des effets néfastes sur la souveraineté et les compétences du Canada. Les efforts faits par le Canada pour défendre ses intérêts dans ce secteur ont sensibilisé les États-Unis à l'existence d'un marché de l'électricité nord-américain et aux effets que des mesures discriminatoires pourraient avoir sur ce marché.

Bien que cette restructuration du secteur puisse faire surgir de nouveaux risques pour les exportateurs canadiens d'électricité sur le marché américain, elle ouvre aussi de nouveaux débouchés commerciaux sous l'effet de la création de nouveaux marchés et de nouvelles structures de marché, de l'innovation en matière de services et d'une demande croissante d'énergie.

Exportation des produits du chanvre

La production du chanvre industriel est interdite aux États-Unis. Toutefois, l'importation de produits du chanvre est autorisée. On estime à environ 50 millions de dollars la valeur du marché américain des produits du chanvre, dont l'UE est le premier fournisseur. On estime que 90 p. 100 du chanvre canadien transformé est exporté vers les États-Unis.

Les exportateurs canadiens de produits du chanvre transformé ont encore une fois eu de la difficulté à accéder au marché américain au début de 2000, des envois de chanvre ayant été saisis sur la base de traces de THC, l'ingrédient actif de la marijuana. Depuis 1998, le Canada autorise la fabrication de produits du chanvre destinés à la consommation humaine en vertu d'une réglementation exigeant que les fabricants de dérivés de chanvre industriel obtiennent une licence et limitant la teneur en THC de ces dérivés à moins de dix parties par million. Il s'agit d'un niveau de concentration très inférieur à celui susceptible de produire un effet psychotrope. Les problèmes frontaliers ont été réglés en avril 2000, de sorte que les produits ont pu être livrés à destination aux États-Unis. L'adoption d'une politique américaine de tolérance zéro en matière de THC est une menace constante, ce qui se traduit par des saisies à la frontière américaine. Cette menace nuit au développement continu de l'industrie canadienne du chanvre.

En novembre 2000, le Département de la justice a publié un avis de projet de réglementation indiquant l'intention du gouvernement américain de présenter simultanément trois nouveaux règlements en 2001. Si ceux-ci étaient adoptés, ils pourraient fermer la porte aux importations de produits du chanvre destinés à la consommation humaine aux États-Unis. Très préoccupé par ces mesures, le gouvernement du Canada consulte de près notre industrie sur la question et continuera à intervenir auprès de l'Administration américaine afin de prévenir tout nouveau problème commercial.

Certification forestière

On relève dans le marché américain une demande de plus en plus forte voulant que les produits du bois soient accompagnés d'une attestation que le produit a été fabriqué avec du bois provenant de forêts faisant l'objet d'un aménagement durable. Une telle preuve se traduit, le plus souvent, par une forme de certification forestière et/ou un étiquetage approprié du produit.

La certification ne doit pas faire obstacle à l'accès au marché. Le Canada continuera de contrôler l'accès de ses produits à ses principaux marchés pour s'assurer que la certification demeure une activité volontaire pour les intervenants du marché et que les critères utilisés pour évaluer les produits canadiens sont compatibles avec les valeurs forestières canadiennes.

Règlement relatif au commerce international des armes

En avril 1999, les États-Unis ont modifié la section du Règlement relatif au commerce international des armes (*International Traffic in Arms Regulation ou ITAR*) relative aux exemptions visant le Canada, cette section exigeant dorénavant qu'une licence d'exportation soit délivrée par les services américains pour l'entrée au Canada de toute une variété de produits et de technologies du domaine de la défense. Auparavant, la majorité des produits et des technologies du domaine de la défense pouvait être exportée des États-Unis au Canada en franchise de droits.

Le 16 juin 2000, le ministre des Affaires étrangères du Canada et la secrétaire d'État des États-Unis ont annoncé qu'un accord avait été conclu concernant des mesures visant à renforcer nos régimes respectifs de contrôle du commerce des produits et technologies en matière de défense. Dans le cadre de cet accord, le Canada harmonisera sa liste des marchandises d'exportation contrôlée avec la liste de matériel de guerre des États-Unis; renforcera les contrôles visant la réexportation de marchandises soumises à un contrôle par les États-Unis; et mettra sur pied un nouveau système d'enregistrement des personnes demandant à avoir accès aux marchandises contrôlées au Canada. Une révision de la *Loi sur la production de défense* qui autorise un système d'enregistrement, a reçu la sanction royale le 20 octobre. Le règlement pour la mise en oeuvre du nouveau système d'enregistrement, ainsi que pour l'harmonisation du système canadien de contrôle des exportations, a été publié en janvier 2001.

En contrepartie, les États-Unis ont convenu de rétablir bon nombre des exemptions de l'ITAR visant le Canada, de permettre l'accès sans licence à ces produits et à ces technologies non seulement aux citoyens canadiens, mais également aux Canadiens dotés d'une double nationalité et aux résidents permanents du Canada. Certains aspects restent à régler, notamment les restrictions s'appliquant à la citoyenneté contenues dans les accords d'assistance technique et les licences d'exportation, de même que l'exclusion des produits RCTM (Régime de contrôle de la technologie relative aux missiles) de catégorie II de la liste des exemptions de l'ITAR visant le Canada. Les entreprises canadiennes du secteur ont été consultées tout au long du processus.

Uranium

À la suite de l'intervention du gouvernement du Canada et de celui de la province de Saskatchewan, ainsi que de nombreuses consultations avec divers organismes publics américains, le Département du commerce a retiré son projet de modification de l'Accord relatif à l'interruption provisoire des importations d'uranium qui devait faire passer de 4 millions de livres à 10 millions de livres par année le contingent visant l'importation d'uranium en provenance de Russie. Cette modification aurait fait baisser encore plus les prix sur le marché de l'uranium et réduit la compétitivité des producteurs canadiens sur le marché des États-Unis, rendant précaires les derniers investissements réalisés au pays.

Surveillance des développements touchant les intérêts du Canada

Protocole d'entente en matière d'agriculture

Le 4 décembre 1998, le Canada et les États-Unis ont signé un protocole d'entente et convenu d'un plan d'action pour gérer leurs échanges bilatéraux de produits agricoles. Le Comité consultatif sur l'agriculture créé en vertu du protocole d'entente s'est réuni deux fois en l'an 2000 et que le Groupe consultatif des provinces et des États en a fait autant. L'intensification des communications résultant de ces rencontres a favorisé une meilleure compréhension des problèmes bilatéraux et une accélération des travaux en vue de trouver des solutions aux nouveaux problèmes. Par exemple, les organismes de réglementation des pesticides des deux pays continuent à travailler de concert pour harmoniser leurs processus d'approbation. Le second Sommet des pesticides, tenu en avril 2000 à

Ottawa, a permis de coordonner l'élaboration de solutions aux problèmes commerciaux dus au fait que les dispositions réglementaires sont différentes dans les deux pays.

Parmi les autres aspects positifs de ce protocole d'entente, citons le programme des expéditions en transit par voie ferroviaire des céréales qui a permis l'acheminement, en 1999, de 6 998 wagons (environ 650 000 tonnes) de blé, d'orge et d'avoine américains au Canada, et de près de 4 400 wagons (plus de 400 000 tonnes) déjà, au cours des huit premiers mois de l'an 2000; l'harmonisation des règlements sur les produits antiparasitaires; la publication commune de données concernant l'inventaire du bétail canadien et américain; et l'extension à d'autres États et à d'autres provinces du règlement relatif aux bovins d'engraissement réglementés (ex-Projet des bovins du Nord-Ouest).

Dans le cadre du plan d'action, les deux pays ont accepté d'éliminer un éventail de mesures restreignant l'accès aux marchés du bétail, de la semence équine, des produits horticoles et des produits de pépinière. L'accord aborde aussi les préoccupations de l'industrie en matière de produits antiparasitaires. Les organismes canadiens et américains responsables de ces questions ont convenu de plans de travail visant à favoriser l'échange d'information et l'harmonisation de leurs systèmes de réglementation.

Subventions visant les produits agricoles

Le Canada juge de plus en plus préoccupant le très haut niveau de soutien interne qu'apportent les États-Unis à l'agriculture, particulièrement à la production de céréales et d'oléagineux, soutien qui entretient un déséquilibre entre l'offre et la demande mondiales et empêche les prix de monter. C'est pourquoi le Canada tente, dans le cadre des négociations de l'OMC, d'apporter de sensibles améliorations aux disciplines internationales contre les mesures de soutien interne qui ont des effets de distorsion sur le commerce et la production. Le Canada soutient aussi que les crédits à l'exportation de produits agricoles doivent être assujettis à des disciplines internationales efficaces afin de mettre un terme au subventionnement de ces crédits par l'État. Enfin, le Canada continue de juger préoccupante la possibilité que les États-Unis accroissent leur utilisation de subventions à l'exportation sur les marchés tiers pour certains biens. Le Canada considère l'élimination de telles subventions comme une priorité pour les négociations de l'OMC dans le domaine de l'agriculture.

Taxe d'affaires unique du Michigan

Le 22 juin 2000, le Département du Trésor de l'État du Michigan a publié un bulletin administratif, le *Revenue Administrative Bulletin* (RAB) 2000 – G, traitant de la taxe d'affaires unique imposée aux personnes étrangères (Single Business Tax Base for a Foreign Person). Ce bulletin énonce les dispositions de la taxe d'affaires unique s'appliquant à l'assiette fiscale composée de personnes étrangères (non ressortissantes de l'État), à l'exception des entreprises de camionnage enregistrées dans l'État du Michigan pour l'exercice débutant le 1er janvier 2000 et les exercices subséquents. Dans l'ensemble, le bulletin est non litigieux grâce, en bonne partie, au règlement négocié intervenu en juin 1999, qui réduit considérablement l'assiette des entreprises canadiennes assujetties à la taxe d'affaires unique. Cependant, le gouvernement du Canada continue à demander au Département du Trésor de clarifier un certain nombre de points en ce qui a trait à l'imposition des personnes étrangères.

Le 16 août 2000, le Département du Trésor a publié un autre bulletin, RAB 2000 – H, sur la taxe d'affaires unique imposée aux services de transport étrangers (SBT Foreign Transportation Services). D'une part, le RAB 2000 – H incluait les « milles parcourus à l'échelle mondiale » dans la formule utilisée par les entreprises de transport étrangères pour calculer leur base d'imposition, ce qui réduisait dans une certaine mesure la taxe d'affaires unique imposée aux entreprises de camionnage canadiennes. D'autre part, un certain nombre de questions importantes n'étaient pas abordées dans ce bulletin. Il s'en est suivi d'intenses activités de lobbying et de vives négociations entre les représentants du secteur canadien du camionnage, le gouvernement du Canada et l'État du Michigan. Enfin, le 3 octobre 2000, une entente a été conclue avec le Département du Trésor de cet État pour délimiter l'assiette fiscale des entreprises de camionnage canadiennes pour les fins de la taxe d'affaires unique. En vertu de cette entente, qui modifiait le volet compensatoire de l'assiette fiscale, la taxe imposée aux entreprises de camionnage canadiennes sera réduite en moyenne des deux tiers par rapport à ce que prévoit la législation du Michigan.

Les entreprises canadiennes doivent s'informer de leur assujettissement fiscal au Michigan. Pour obtenir de plus amples renseignements, consultez le site Web suivant : *www.treasury.state.mi.us/lawrules/rabs/rabindex.htm*

Loi sur la protection des mammifères marins

La loi sur la protection des mammifères marins (*Marine Mammal Protection Act* ou MMPA), interdit le commerce de produits à base de mammifères marins de toutes espèces, peu importe leur danger d'extinction spécifique. Elle semble donc être en contradiction avec les obligations en matière de commerce international des États-Unis. Par exemple, selon la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES), ni le phoque annelé ni le phoque du Groenland ne sont en danger ou menacés de quelque façon que ce soit. Il n'est donc pas justifié d'en surveiller le commerce ou d'imposer des restrictions quant au mouvement des produits qui en sont tirés. Or, en vertu de la MMPA, il est impossible d'importer aux États-Unis des produits faits à partir de ces deux espèces. Le Canada a fait part de ses préoccupations au gouvernement américain.

Autres taxes imposées par des États américains

Les entreprises canadiennes de camionnage constatent une activité accrue des autorités fiscales dans les divers États américains. Dans un certain nombre de cas, les taxes que celles-ci imposent aux entreprises étrangères (non ressortissantes de l'État) créent des problèmes semblables à ceux auxquels doivent faire face les entreprises canadiennes depuis l'imposition de la taxe d'affaires unique dans l'État du Michigan, notamment lorsqu'elles entraînent une double imposition, lorsqu'elles s'appliquent rétroactivement et lorsqu'elles soulèvent des questions du point de vue de la conformité. Le gouvernement du Canada continuera à surveiller l'évolution du contexte fiscal dans les États pour voir à ce que les taxes soient appliquées d'une manière équitable et uniforme, et à ce qu'elles ne dérogent pas aux principes d'imposition internationalement acceptés.

Ingérence législative

Il y a toujours des risques d'ingérence législative en matière de contrats transnationaux pouvant avoir des effets néfastes sur les exportations canadiennes. Par exemple, en 1999, le Canada s'est opposé à une modification de la loi fédérale sur les faillites qui aurait annulé le contrat d'une valeur de 4 milliards de dollars qu'Hydro-Québec avait conclu avec les services d'utilité publique du Vermont. L'opposition du Canada a porté fruit et la modification n'a pas été adoptée, ce qui a permis d'éviter un dangereux précédent d'ingérence législative en matière de contrats transnationaux. Le Canada va demeurer à l'affût de toute initiative du même genre que le Congrès américain pourrait avoir l'intention de prendre.

Autres dossiers

Formalités douanières et administratives

Le Canada et les États-Unis poursuivent leurs travaux relatifs aux initiatives entreprises dans le cadre de l'Accord sur la frontière commune. Des représentants des deux pays s'efforcent activement de promouvoir l'utilisation de programmes relatifs aux voyageurs à faible risque, de simplifier l'acheminement des produits commerciaux en transit, d'envisager l'adoption de technologies nouvelles et le recours à des installations d'inspection communes. En novembre 2000, un projet pilote harmonisé a été mis sur pied pour faciliter le passage préapprouvé des voyageurs à faible risque utilisant le pont entre Sarnia, en Ontario, et Port Huron, au Michigan. Le programme NEXUS s'appuie sur des conditions d'admissibilité communes, un processus d'embauchage commun, l'utilisation d'un formulaire de demande et d'une carte de participant semblables, et l'application de sanctions analogues. Dans le cadre du partenariat entre le Canada et les États-Unis, le dialogue a été entamé à un haut niveau entre les gouvernements, les collectivités frontalières et les parties intéressées pour harmoniser les visions de ce que doit être la collaboration aux frontières. En l'an 2000, des réunions ont été tenues en avril, à Niagara-Buffalo, et en juin, à Vancouver. Elles ont confirmé les trois principes fondamentaux de la coopération aux frontières, soit la simplification et l'harmonisation des politiques et de la gestion aux frontières, l'extension de ce souci de coopération aux frontières mêmes et au-delà de celles-ci, et une véritable collaboration entre le Canada et les États-Unis face aux menaces communes. Le dialogue amorcé dans le cadre du partenariat entre le Canada et les États-Unis se poursuivra en 2001.

Propriété intellectuelle

En vertu de l'article 337 de la loi américaine de 1930 sur les droits de douane (*U.S. Tariff Act*), les produits importés qui sont réputés contrevenir aux droits américains de propriété intellectuelle peuvent être interdits d'entrée aux États-Unis par la Commission du commerce international (U.S. International Trade

Commission ou ITC). L'article 337 offre de meilleures possibilités de recours direct contre les contrevenants présumés que celles qui existent lorsqu'une demande est présentée devant les tribunaux américains. En outre, les formalités administratives de l'ITC peuvent être plus onéreuses. Les contrevenants présumés qui se trouvent aux États-Unis ne s'exposent qu'à des poursuites judiciaires, alors que les importateurs risquent à la fois une poursuite judiciaire et une poursuite devant l'ITC.

En 1989, un groupe spécial a décidé que l'article 337 contrevenait aux obligations découlant du GATT. Certaines dispositions incompatibles avec les nouvelles obligations découlant de l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce ont été éliminées de la législation de mise en oeuvre du Cycle d'Uruguay. Toutefois, en vertu de l'article 337, des plaintes sont encore déposées contre des entreprises canadiennes, qui doivent alors entamer des procédures supplémentaires pour se défendre contre les allégations de contrefaçon. Le gouvernement du Canada reste préoccupé par ces problèmes et continuera à suivre de près certains cas particuliers (notamment les différends commerciaux internationaux qui pourraient survenir) pour déterminer les mesures à prendre afin de veiller à ce que les Canadiens soient traités conformément aux obligations commerciales internationales des États-Unis.

Recours commerciaux

Le gouvernement du Canada continue à observer de près l'évolution de la politique américaine au chapitre des recours commerciaux, afin de veiller à ce que les États-Unis respectent leurs obligations commerciales internationales dans l'élaboration de toute nouvelle règle et dans l'application des règles existantes. Le Canada continuera à manifester son opposition aux lois telles que l'*Agricultural, Rural Development, Food and Drug Administration, and Related Agencies Appropriations Act* de 2000 (la modification Byrd), dont une disposition prévoit la distribution des droits antidumping et des droits compensatoires aux producteurs locaux, ces droits leur garantissant une protection contre les importations. En outre, le Canada a présenté des observations spécifiques en ce qui concerne l'article 29 de la loi de 1980 sur la taxe exceptionnelle sur le pétrole brut (*Crude Oil Windfall Tax Act*), qui subventionne directement les exportations américaines de charbon; les modifications apportées à l'accord entre la Russie et les États-Unis suspendant une ordonnance d'imposition de droits antidumping; les modifications apportées au questionnaire utilisé par le Département américain du commerce pour ses enquêtes en matière de droits compensateurs; la requête de la commission du blé du Dakota du Nord relative à l'ouverture d'une enquête en vertu de l'article 301 de la loi américaine de 1974 révisée sur le commerce extérieur (*U.S. Trade Act*) vise les pratiques canadiennes de commercialisation du blé; et plusieurs réexamens d'ordonnances d'imposition de droits antidumping et de droits compensateurs visant des produits canadiens. Dans ce contexte, sur les 5 examens effectués en 2000, 3 se sont soldés par le maintien des ordonnances et les deux autres ont abouti à leur abrogation. Soulignons qu'à la suite des 15 réexamens d'ordonnances d'imposition de droits antidumping et de droits compensateurs visant des produits canadiens émises par les États-Unis avant 1995, toutes, à l'exception de 5, ont été abrogées. Enfin, les représentants du Canada sont venus en aide aux producteurs canadiens de sulfate de sodium en leur offrant des conseils sur certains aspects particuliers des enquêtes portant sur les droits antidumping faites par les États-Unis durant la période d'examen.

Enquêtes relatives à des recours commerciaux

En 2000, les États-Unis ont effectué une seule enquête relative à l'application de droits antidumping aux importations en provenance du Canada; celle-ci a porté sur les importations de sulfate de sodium. L'enquête s'est terminée sans imposition de droits additionnels. Le Canada a participé à l'enquête de l'ITC ayant pour but d'établir si la mesure de sauvegarde visant le gluten de blé, dont les importations en provenance du Canada étaient à nouveau exclues de l'ALENA, devrait être maintenue. Au cours de la même période, le Canada a effectué trois enquêtes antidumping visant des produits en provenance des États-Unis (agents de contraste, réfrigérateurs, sécheuses et lave-vaisselle, et papier pour le bingo). Les deux premières enquêtes se sont soldées par des ordonnances d'imposition de droits antidumping et la troisième (papier pour le bingo) a donné lieu à un engagement en matière de prix. De même, le Canada a entrepris des enquêtes relatives à l'application de droits antidumping et de droits compensateurs aux importations de certains types de maïs-grain américains dans l'Ouest canadien. Le 7 mars 2001, le Tribunal canadien du commerce extérieur a conclu que les importations de maïs-grain américains n'ont pas occasionné et ne menacent pas de causer de dommage à la production canadienne.

Marchés publics

Le Canada continuera d'inciter les autorités des États-Unis à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés publics américains. À l'heure actuelle, les exemptions accordées en vertu des accords de marchés publics conclus dans le cadre de l'ALENA et de l'OMC ferment la porte à ceux qui voudraient présenter des soumissions à l'égard d'un large éventail de projets dans divers secteurs clés. Les programmes de marchés publics réservés aux petites entreprises et aux entreprises appartenant à des groupes minoritaires sont particulièrement restrictifs, tout comme les clauses « Buy American » (achetons des produits américains). De plus, des dispositions législatives adoptées de longue date et de manière *ad hoc*, ainsi que les conditions afférentes aux programmes de financement, limitent l'accès des fournisseurs canadiens. La nécessité d'assurer à ceux-ci un accès plus facile et plus sûr, à l'échelon fédéral comme à celui des États et des municipalités, reste une question primordiale pour les gouvernements provinciaux canadiens dans leur réflexion sur la possibilité d'ouvrir les marchés publics provinciaux et municipaux du Canada.

Marchés réservés aux petites entreprises

Le gouvernement du Canada reste préoccupé par l'utilisation fréquente et imprévisible des exceptions à l'ALENA et à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics en ce qui concerne les marchés réservés aux petites entreprises. Les fournisseurs canadiens doivent faire face à la possibilité omniprésente que des clients gouvernementaux recrutés avec succès et approvisionnés à des prix concurrentiels leur fermeront par la suite la porte en invoquant ces mesures de réserve. Aux États-Unis, la définition d'une petite entreprise varie selon les secteurs, mais dans le secteur de la fabrication, elle correspond généralement à un maximum de 500 salariés (le seuil va jusqu'à 1 500 salariés dans d'autres secteurs). Pour une société de services, le seuil est fixé à un revenu annuel maximum de 17 millions de dollars américains. Dernièrement, les départements et les organismes fédéraux américains n'ont pas atteint leur objectif, qui est d'accorder 23 p. 100 de leurs contrats (selon la valeur) à des petites entreprises américaines. Cela a déjà suscité l'adoption de nouvelles directives relativement à l'application des programmes existants et pourrait donner lieu à des pressions en vue de mettre sur pied de nouveaux programmes. Par ailleurs, le gouvernement américain exige que les soumissions des entrepreneurs et des principaux sous-traitants comprennent des plans pour confier une partie de leurs travaux en sous-traitance à de petites entreprises américaines. Le Canada est aussi préoccupé par le fait que l'utilisation de tels plans de sous-traitance gêne l'accès des Canadiens au marché américain. Il continuera de faire pression sur le gouvernement américain à ce sujet.

Clauses « Buy American »

Les clauses favorisant l'achat de produits et de services américains sont largement utilisées dans les marchés publics fédéraux américains qui ne sont pas visés par l'ALENA ou les accords de l'OMC. Comme ces accords commerciaux n'exigent un traitement égal des offres canadiennes que pour les achats directs du gouvernement fédéral américain dans certains secteurs, un large éventail d'autres marchés publics fédéraux sont assujettis à l'achat de produits américains.

Marchés du Département de la défense

En vertu des accords entre le Canada et les États-Unis pour le partage de la production et du développement de produits de défense, l'industrie canadienne a accès à cet immense marché d'équipement et de R-D. Cette relation exige une vigilance continue pour éviter toute érosion, qu'elle soit intentionnelle ou non.

Clauses « Buy American » et marchés infranationaux financés par le gouvernement fédéral

Des clauses « Buy American » sont incluses dans les marchés des États et des municipalités lorsqu'un financement fédéral est fourni, ce qui signifie que les États et les municipalités doivent acheter des produits et des services américains pour avoir droit aux subventions. Le Canada cherche toujours à améliorer l'accès, actuellement limité, des entreprises canadiennes à cet important marché, notamment dans le domaine des infrastructures de transport en commun, de la construction d'autoroutes et de l'aéronautique.

Aux États-Unis, presque tous les grands projets de transport sont financés par le gouvernement fédéral, mais administrés par les États et les municipalités ou par des organismes du secteur privé. La *Transportation Equity Act for the 21st Century* (connue sous le nom de TEA-21) prévoit le financement de ces projets jusqu'à la fin de l'exercice 2003. L'agence fédérale des transports en commun (Federal Transit Administration ou FTA) et l'agence fédérale des autoroutes (Federal Highway Administration ou FHWA) accordent des fonds en vertu de la TEA-21 aux États, aux municipalités et aux

autorités du secteur des transports pour des projets de cette nature, à condition qu'on ait recours à du matériel et à de l'équipement américains. Dans les projets financés par la FHWA, tous les produits de fer et d'acier, ainsi que leur revêtement, doivent être de fabrication entièrement américaine. Dans le cas des projets financés par la FTA, tous les matériaux d'acier et autres produits doivent être faits uniquement de matières premières d'origine américaine, en plus d'être entièrement fabriqués aux États-Unis. Les pièces de matériel roulant (trains, autocars, traversiers, trolleybus, etc.) doivent être faites à 60 p. 100 de matières premières américaines et le montage final doit être effectué aux États-Unis. En 1998, la codification de la définition d'« assemblage final », auparavant laissée à la discrétion de l'organisme acheteur, a réduit encore plus les chances des fournisseurs canadiens de participer à de tels projets.

Des conditions similaires s'appliquent aux projets d'aéroport recevant un financement de l'agence fédérale de l'aviation (Federal Aviation Administration), comme l'autorise l'*Airport and Airways Facilities Improvement Act*. Ces projets exigent que tous les matériaux d'acier et produits manufacturés soient composés à 60 p. 100 de matières premières américaines et que le montage final soit effectué aux États-Unis. Le Canada continuera de demander une amélioration de l'accès aux marchés publics dans ces domaines.

Préférences des États et des municipalités

Les marchés publics des États et des municipalités comptent une grande variété de préférences. En l'an 2000, l'État de New York a modifié sa législation et ajouté les fournisseurs du Québec et de l'Ontario sur la liste de plusieurs États américains dont les fournisseurs ne sont pas admissibles aux marchés publics de l'État de New York. De plus, de nombreuses clauses « Buy American » du gouvernement fédéral des États-Unis sont incluses dans les marchés publics des États et des municipalités lorsqu'un financement fédéral est fourni. Le Canada demeure préoccupé par le fait que ces préférences limitent l'accès au marché et le rendent imprévisible pour les fournisseurs canadiens. Il continuera donc à faire des pressions pour obtenir l'élimination des préférences des États et des municipalités aux États-Unis.

Modifications législatives et réglementaires

Les États-Unis ont en grande partie terminé la mise en oeuvre des modifications apportées aux procédures d'acquisition dans le cadre des lois adoptées en 1994 et en 1995. Or, leur réglementation des marchés publics civils et militaires, qui peut nuire à l'accès des fournisseurs canadiens au marché, est constamment modifiée. Le Canada continue d'inciter le gouvernement américain à clarifier et à corriger les incompatibilités potentielles entre les obligations qu'il a contractées en signant l'ALENA et ces nouvelles pratiques, qui semblent limiter la participation canadienne aux marchés publics. Celles-ci comprennent notamment des critères d'admissibilité à la sous-traitance et des méthodes d'acquisition simplifiées pour tous les achats publics inférieurs à 100 000 $ et pour les achats de produits commerciaux dont la valeur ne dépasse pas 5 millions de dollars américains. Le Canada se préoccupe également de la propension des législateurs américains à incorporer à l'occasion des dispositions restrictives de ce genre dans des lois qui ne se rapportent pas aux marchés publics, telles que les lois de crédits. Ces mesures, souvent liées à des produits particuliers, semblent être prises sans qu'on ait vraiment évalué la possibilité qu'elles puissent être en contradiction avec les obligations commerciales internationales.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services financiers

La loi Gramm-Leach-Bliley, adoptée en 1999, est la plus importante loi que les États-Unis aient adoptée depuis des décennies en ce qui touche le secteur des services financiers. Elle a permis aux institutions financières étrangères de constituer des sociétés financières de portefeuille pour exercer des activités qui leur seraient interdites autrement. En ce qui a trait à la prestation de ces services de part et d'autre de la frontière, le Canada continue de travailler à ce que les règles du jeu dans le secteur des valeurs mobilières soient équitables. Le Canada poursuit ses discussions bilatérales avec les États-Unis à ce chapitre. En outre, comme l'exige l'ALENA, les représentants du Canada, du Mexique et des États-Unis se rencontrent une fois par année pour discuter des questions afférentes aux services financiers.

Télécommunications

Les fournisseurs de services canadiens se sont heurtés à des difficultés lorsqu'ils ont voulu obtenir un permis pour offrir des services de télécommunications aux États-Unis à partir du Canada. Les autorités américaines ont allégué que la prestation d'un certain

nombre de ces services soulevait des problèmes liés à la sécurité, ce qui a entraîné des retards et un manque de transparence dans le traitement des demandes de permis. Cela s'est en outre traduit par l'imposition, pour la délivrance des permis, de conditions défavorables aux exportations canadiennes.

Compte tenu des délais interminables qu'ont dû subir certaines sociétés canadiennes avant d'avoir accès au marché américain, le Canada continuera de surveiller attentivement l'exécution par les États-Unis de leurs engagements pris dans le cadre de l'OMC en matière de services de télécommunications, afin de veiller à ce que les fournisseurs canadiens obtiennent les permis avec célérité et de façon transparente.

Transport maritime

Un ensemble de lois (regroupées sous l'appellation de *Jones Act*) établit une série de limites à la participation étrangère à l'industrie maritime des États-Unis. La principale préoccupation du Canada concerne les exigences américaines qui excluent l'utilisation des navires de construction canadienne pour des activités maritimes dans les eaux américaines. Pour ce qui est du transport maritime international, des restrictions s'appliquent également quant à la nationalité des propriétaires des navires admissibles à l'homologation par les États-Unis. On trouve par ailleurs une variété de subventions et d'autres mesures de soutien en faveur des armateurs américains. Ces restrictions (y compris celles qui sont liées à l'amendement Byrnes/Tollefson dans le domaine de la défense) limitent l'accès des Canadiens au marché américain du commerce maritime.

Les services de transport maritime feront très probablement l'objet des négociations en cours dans le cadre de l'OMC concernant les services. Le Canada entend tirer parti de toutes les occasions qui se présenteront pour faire éliminer les restrictions visant les services de transport maritime qui portent préjudice aux intérêts canadiens.

Admissions temporaires

Selon l'article 343 de la loi américaine sur l'immigration (*Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act*), tout étranger souhaitant travailler dans le secteur de la santé doit présenter un certificat, délivré par un organisme américain d'accréditation, attestant de sa compétence professionnelle et de sa maîtrise de la langue anglaise. Selon une règle provisoire, la loi ne s'applique qu'aux travailleurs désirant devenir résidents permanents et dispenser des services dans les domaines des soins infirmiers et de l'ergothérapie. Une dérogation visant les travailleurs du secteur des soins de santé désireux d'obtenir un permis de séjour temporaire reste en vigueur, en attendant la mise en oeuvre du règlement d'application de la loi. Cette dérogation ne représente qu'une solution temporaire et le Canada continue à soutenir auprès du gouvernement et du Congrès américains que l'exigence relative à la double accréditation de l'article 343, dans le cas des personnes en quête d'un permis de séjour temporaire, enfreint les obligations découlant pour les États-Unis de l'ALENA. Notre objectif ultime est que le gouvernement américain rende permanente la dérogation pour les travailleurs du secteur des soins de santé qui désirent obtenir un permis de séjour temporaire aux États-Unis. Dernièrement, les États-Unis n'ont pris aucune mesure à l'égard de l'article 343. Le Canada a exprimé sa préoccupation devant le fait que la mise en application d'une dérogation permanente à l'article 343 piétine. Il entend demeurer vigilant à ce sujet.

Normes et mesures connexes

Le Canada poursuit un dialogue constructif avec les États-Unis, surtout dans le cadre des travaux du Comité des mesures normatives de l'ALENA, afin d'inciter les Américains à atténuer l'ampleur des restrictions réglementaires qui frappent l'industrie et à laisser à celle-ci le soin de s'autoréglementer dans le contexte de l'intégration croissante du marché nord-américain.

Les quatre sous-comités sectoriels de l'ALENA (industrie automobile, transports terrestres, télécommunications et étiquetage des produits textiles) offrent également d'excellentes occasions de promouvoir la coopération trilatérale dans le domaine des normes et des règlements. Les sous-comités des transports terrestres et de l'étiquetage des produits textiles travaillent de concert à l'harmonisation des normes afin de faciliter le commerce. Ils ont accompli des progrès remarquables à l'égard de la conformité des chauffeurs et des camions aux normes qui s'appliquent aux véhicules automobiles et de l'étiquetage pour l'entretien des produits textiles. Pour ce qui est du secteur des télécommunications et de celui de l'automobile, où les normes canadiennes et américaines se complètent généralement, les sous-comités s'efforcent d'accroître la coopération bilatérale et la coordination des activités dans les instances internationales.

Le Canada cherche à obtenir des États-Unis qu'ils appliquent de façon plus exhaustive les engagements pris au nom de leurs échelons infranationaux dans le

contexte de l'ALENA et de l'OMC, afin de faire en sorte que les normes adoptées par ceux-ci soient améliorées ou modernisées et qu'ainsi s'accroissent le volume et la diversité de nos échanges de produits manufacturés. Le Canada s'efforce par ailleurs de promouvoir le dialogue bilatéral entre les provinces et les États afin d'accroître la coopération dans l'élaboration des normes et des règlements.

Enfin, le Canada continuera à encourager la collaboration canado-américaine dans l'élaboration et l'application de normes facultatives communes qui se substitueraient aux règlements édictés par les gouvernements. Ces initiatives concernant les normes accompagneront d'autres mesures visant à fournir des services convenables d'évaluation de la conformité.

MEXIQUE

Aperçu

Avec sa victoire remarquable à l'élection présidentielle du 2 juillet 2000, le président Vicente Fox a donné tout son poids à une vision dynamique et énergique de ce que doit être le « nouveau » Mexique. Le président Fox a entrepris d'accélérer les réformes et d'améliorer encore davantage le contexte de l'investissement au Mexique en adoptant des règles plus transparentes et en favorisant une plus grande sécurité. Le nouveau gouvernement s'est donné comme priorité d'attirer les investissements étrangers, en plus de créer des emplois, de procéder à une réforme des finances publiques, d'éliminer le déficit budgétaire, de restructurer le gouvernement, de poursuivre la privatisation, de réduire plus encore l'inflation, de relancer les marchés du crédit et de voir à une redistribution plus équitable de la richesse.

Le président Fox peut s'appuyer sur une situation économique et commerciale relativement solide. Au cours de la dernière décennie, le Mexique a entrepris les plus importantes réformes économiques depuis son accession à l'indépendance. La réforme la plus courageuse et la plus conséquente a été d'adhérer à l'ALENA, ce qui a transformé le pays en une économie essentiellement basée sur le commerce. En 1999, les États-Unis totalisaient plus de 88 p. 100 des exportations du Mexique. Le succès de l'ALENA a été suivi par la signature de six autres accords de libre-échange au sein de l'hémisphère Sud[7] et de trois, en dehors de ce dernier, notamment avec l'Union européenne et Israël (en vigueur depuis le 1er juillet 2000), et avec l'Association européenne de libre-échange (devant entrer en vigueur en juillet 2001). Des efforts considérables aux plans de la libéralisation des marchés, de la mise en oeuvre des réformes structurelles et de la privatisation ont renforcé l'économie du Mexique, favorisé la concurrence et amélioré le climat pour l'investissement. Une gestion monétaire et financière cohérente et pertinente a caractérisé les six années du régime du président Zedillo.

Ces mesures économiques et commerciales permettent de plus en plus au Mexique de se démarquer des autres marchés d'Amérique latine et des marchés des pays émergents, de bénéficier de la confiance soutenue des investisseurs, de résister aux chocs externes et d'éviter la crise économique qui a traditionnellement marqué la fin d'un mandat présidentiel. La performance économique a été remarquable. Pour l'an 2000, on prévoit que la croissance pourrait atteindre 7 p. 100 (comparativement à 3,7 p. 100 en 1999) et, pour 2001, le président Fox a fixé l'objectif à 4,5 p. 100. Les facteurs à l'origine d'une telle croissance sont le niveau élevé des exportations à destination de l'économie américaine florissante, le relèvement des prix du pétrole et la production accrue de pétrole, la hausse de la consommation intérieure et l'augmentation des investissements. À la fin de l'an 2000, l'inflation n'était plus que de 9 p. 100; pour 2001, l'objectif est de l'amener à 7 p. 100.

Les relations entre le Canada et le Mexique se sont élargies au fur et à mesure de la croissance et de la libéralisation de l'économie du Mexique. Dès l'entrée en vigueur de l'ALENA à la fin de l'an 2000, le commerce bilatéral a augmenté de plus de 27 p. 100. Pour l'an 2000, le montant global des échanges bilatéraux a été de 14 milliards de dollars, les exportations canadiennes à destination du Mexique s'élevant à 2 milliards de dollars, soit une augmentation de 27 p. 100 par rapport à 1999, et les exportations mexicaines à destination du Canada se chiffrant à 12 milliards de dollars, soit une augmentation de 27 p. 100 par rapport à 1999. (Les écarts entre les données commerciales publiées par Statistique Canada et celles d'INEGI, le bureau mexicain de la statistique, sont importants. Selon les études réalisées par Statistique Canada et les services statistiques mexicain et américain,

[7] Groupe des Trois (Mexique, Colombie, Venezuela); Costa Rica; Bolivie; Nicaragua; Chili; Triangle du Nord (Honduras, Guatemala et Salvador).

pour une quantité importante d'exportations canadiennes à destination du Mexique, on note une tendance à inscrire les États-Unis comme destination finale plutôt que comme destination intermédiaire. En conséquence, le niveau des exportations canadiennes à destination du Mexique est nettement sous-estimé.)

Entre-temps, l'investissement canadien direct au Mexique a presque triplé depuis 1995, approchant de 3 milliards de dollars en 1999. Les principaux secteurs ayant bénéficié de cet investissement sont l'énergie, les mines, les services financiers et la fabrication. En 1999, l'investissement mexicain direct au Canada a été de 500 millions de dollars.

Le comité ministériel conjoint Canada–Mexique, formé en 1968, se réunit tous les ans ou aux deux ans. Il joue un rôle clé en favorisant les échanges, la discussion et la coopération entre les ministres des deux pays concernant des questions d'intérêt commun relevant des domaines politique, commercial et économique. La dernière réunion du Comité ministériel conjoint s'est tenue en février 1999, à Ottawa.

Une croissance soutenue et une libéralisation accrue devraient ouvrir toute une gamme de débouchés aux entreprises canadiennes dans des secteurs comme le transport, l'électricité, le pétrole et le gaz, l'environnement et l'agroalimentaire.

Résultats obtenus en 2000

- Le marché mexicain des services de télécommunications fixes et mobiles par satellite est entièrement ouvert aux entreprises canadiennes depuis l'entrée en vigueur de l'accord conclu en 1999 par le Canada et le Mexique et la signature des protocoles techniques.
- Donnant suite à la décision des partenaires à l'ALENA d'accélérer la suppression des droits de douane, le Mexique a éliminé, le 1er janvier 2001, ceux applicables à des produits particuliers, comme les piles ainsi que certains produits pharmaceutiques et chimiques. Aux termes de l'ALENA, ces droits de douane devaient à l'origine être éliminés le 1er janvier 2003. Les exportateurs canadiens des produits visés par cette mesure profiteront d'un meilleur accès au marché mexicain.
- L'an dernier, faisant écho aux préoccupations exprimées par le Canada relativement aux retards subis par les fournisseurs canadiens à l'occasion de l'attribution des certificats de contingent pour l'importation de haricots, le gouvernement du Mexique a mis en oeuvre un régime de vente aux enchères (trois séances par année) pour l'attribution des contingents tarifaires de haricots secs. Pour les exportateurs canadiens, ce mécanisme de gestion des contingents tarifaires a l'avantage d'être prévisible et transparent. Le Canada espère toutefois que, dans un proche avenir, le Mexique envisagera la possibilité d'ouvrir son marché pendant toute l'année.

Accès au marché — priorités du Canada en 2001

- continuer à présenter des observations afin de faire lever l'interdiction visant les pommes de terre de semence de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick ainsi que rétablir les conditions du commerce prévues dans l'accord bilatéral de 1998;
- clarifier les exigences du Mexique relativement à la certification des aliments transformés;
- continuer à surveiller de près l'évolution de la législation et de la réglementation au Mexique en ce qui touche l'étiquetage des produits de la biotechnologie;
- continuer à insister pour que le Mexique produise une liste définitive des services exclus du chapitre de l'ALENA relatif aux marchés publics et pour qu'il règle les problèmes liés à la mise en oeuvre de ce chapitre;
- poursuivre les discussions afin d'obtenir un meilleur accès aux marchés pour les pommes de terre frites surgelées et les pommes du Canada;
- surveiller la mise en oeuvre de la décision du groupe de l'ALENA concernant le différend entre le Mexique et les États-Unis au sujet des services de camionnage transfrontaliers et de l'investissement, et continuer de promouvoir l'accès au marché pour les entreprises canadiennes;
- progresser dans l'harmonisation et la simplification des formalités douanières, et faciliter davantage encore les mouvements transfrontaliers de produits;
- travailler de concert avec le Mexique pour assurer une plus grande transparence et une plus grande uniformité de la législation et de la réglementation visant les investissements canadiens au Mexique;
- poursuivre les initiatives prises par les organismes de statistique respectifs en vue de rapprocher les données sur le commerce.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Pommes de terre de semence

En 1998, le Canada et le Mexique ont conclu un accord phytosanitaire bilatéral. Pendant deux années, l'application de cet accord n'a posé aucun problème. Cependant, en décembre 2000 et janvier 2001, le Mexique a interdit l'importation de pommes de terre en provenance du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard, prétextant des risques phytosanitaires. Le Canada a présenté des observations en haut lieu pour contester ces nouvelles mesures. Le Canada fait valoir que celles-ci ne sont appuyées par aucune justification scientifique. Le Canada continuera à présenter des observations au Mexique afin que toutes les provinces canadiennes puissent commercer avec ce pays conformément aux conditions prévues dans l'accord de 1998.

Pommes

Le Mexique a demandé à rouvrir les négociations pour le plan de travail relatif aux pommes de l'Est du Canada. Les représentants du Canada doivent rencontrer leurs homologues mexicains en vue de renouveler l'accord et de conserver l'accès au marché mexicain pour les pommes de l'Est du Canada.

Pommes de terre frites surgelées

Le Mexique a fixé, aux termes de l'ALENA, un contingent tarifaire pour les frites surgelées, au-delà duquel des droits de douane de 20 p. 100 sont perçus. L'élimination de ces droits est prévue en 2003. Au Mexique, la demande de produits de pomme de terre surgelés, surtout de la part des chaînes d'établissements de restauration, croît très rapidement et est satisfaite par les importations. Toutefois, l'accès à ce marché est limité par le petit contingent tarifaire, alors que l'imposition de droits hors quota occasionne des coûts inutiles aux importateurs et aux consommateurs. Le Canada a abordé la question avec le Mexique à maintes reprises et poursuivra ses entretiens bilatéraux afin d'améliorer l'accès au marché pour ce produit.

Certification des aliments transformés

À la réunion du comité des mesures sanitaires et phytosanitaires tenue en septembre 2000, le Canada et le Mexique se sont entendus pour poursuivre les discussions bilatérales sur les exigences du Mexique relativement à la certification d'aliments transformés. Ce point demeure une priorité pour le Canada étant donné que, dans le cas d'un certain nombre de ces produits, les exigences du Mexique ne sont pas claires et qu'il est apparu que diverses questions devraient faire l'objet de discussions plus approfondies.

Questions liées aux douanes

Le Mexique exige que, préalablement à l'entrée au pays, toute marchandise soit dédouanée et que les droits soient acquittés à la frontière américaine, ce qui retarde l'acheminement de toutes les expéditions et en accroît le coût. De plus, le Mexique ne dispose pas actuellement d'un processus accéléré pour ce qui est de l'entrée au pays des petits paquets et du courrier. Le Canada entend étudier les moyens de régler les problèmes systémiques qui se posent à la frontière.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services professionnels

En juin 1995, les représentants des ingénieurs professionnels des parties à l'ALENA ont signé un accord de reconnaissance mutuelle en matière de permis d'exercice et de certification des ingénieurs. Faute de l'appui des États-Unis, cet accord n'a pas été mis en oeuvre sur une base trilatérale. (Seul l'État du Texas a pris des mesures en vue de sa mise en oeuvre.) Les organismes représentant les ingénieurs au Canada (le Conseil canadien des ingénieurs professionnels) et au Mexique sont prêts, depuis plus de deux ans, à mettre en oeuvre l'accord. Devant l'absence de consensus entre les associations d'ingénieurs aux États-Unis, le Conseil canadien des ingénieurs professionnels et son équivalent mexicain ont décidé de mettre en oeuvre l'accord de reconnaissance mutuelle sur une base bilatérale. Il s'en est suivi, au début de 1999, un échange de lettres entre nos ministres respectifs. Le Canada travaillera de concert avec le Mexique pour que l'accord bilatéral soit bien mis en oeuvre par le ministère de l'Éducation du Mexique.

Un accord de reconnaissance mutuelle concernant les conseillers juridiques étrangers n'a pas encore été mis en oeuvre par suite de l'opposition manifestée par les États-Unis. Le Canada étudiera de concert avec le Mexique la possibilité de le mettre en oeuvre sur une base bilatérale.

Services financiers

En vertu de l'ALENA, le Canada, les États-Unis et le Mexique doivent tenir des réunions chaque année pour discuter des questions afférentes aux services financiers. Reconnaissant que le Mexique a énoncé des réserves dans le cadre de l'ALENA, le Canada souhaite entamer des discussions avec celui-ci en vue d'établir de nouvelles catégories de maisons de courtage qui seraient ouvertes à une participation canadienne.

En ce qui a trait au secteur des assurances, le Canada continuera de chercher à faciliter l'offre de transactions d'assurance homogènes aux transporteurs routiers participant au commerce transfrontalier entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Camionnage

Selon le chapitre 12 (commerce transfrontières des services) de l'ALENA, les États-Unis ont accepté d'ouvrir leurs États frontaliers (le Texas, l'Arizona, le Nouveau-Mexique et la Californie) aux camions mexicains transportant un chargement international au plus tard le 18 décembre 1995 et à tout son territoire avant le 1er janvier 2000. Malgré ces obligations en vertu de l'ALENA, les États-Unis ont refusé d'approuver toute nouvelle demande présentée par des entreprises de camionnage mexicaines cherchant à circuler sur le territoire américain. La loi américaine interdit actuellement aux camions mexicains de franchir plus de 20 milles en territoire américain, sauf à cinq entreprises bénéficiant de droits protégés par une clause d'antériorité (parce qu'elles avaient un permis d'exploitation avant 1982) et à un transporteur mexicain qui possédait des droits de transport lui permettant de se rendre au Canada en passant par les États-Unis. Le Mexique, qui doit faire face à des pressions protectionnistes de la part de son industrie du camionnage, a réagi en restreignant le camionnage transfrontières américain et en refusant l'accès aux entreprises de camionnage américaines et canadiennes. Bien que l'accès au marché américain pour les camionneurs canadiens n'ait pas été touché, les intérêts commerciaux du Canada ont souffert à cause du différend entre le Mexique et les États-Unis. Les entreprises de camionnage canadiennes désireuses d'élargir leur accès au marché mexicain ont été incapables de le faire en raison du différend.

En septembre 1998, le Mexique a demandé la création d'un groupe spécial d'arbitrage aux termes du chapitre 20 de l'ALENA. Le groupe spécial, qui a vu le jour officiellement en janvier 2000, a examiné les mémoires des deux parties en cause et du Canada, qui participait à titre de tiers intéressé. Le groupe spécial, dont la décision a été publiée le 6 février 2001, a déterminé que les États-Unis avaient manqué à leurs obligations en vertu de l'ALENA en refusant de permettre aux camions mexicains d'exploiter les parcours de longue distance entre les États frontaliers américains et des destinations mexicaines. Le groupe spécial a reconnu que le système mexicain d'inspection de sécurité est moins rigoureux que celui des États-Unis, mais a ajouté que lorsque les États-Unis ont conclu l'ALENA, ils étaient déjà au courant de ces différences. En s'appuyant sur les obligations en vertu de l'ALENA, le groupe spécial a conclu que les États-Unis ne devaient pas imposer de larges interdictions sur l'ensemble des demandeurs mexicains, mais qu'ils devraient plutôt examiner chaque demande, au cas par cas, pour déterminer si le demandeur répond aux normes de sécurité pour les véhicules automobiles.

L'ouverture de la frontière entre les États-Unis et le Mexique au commerce transfrontières donnerait accès aux entreprises de camionnage canadiennes et mexicaines à leurs marchés réciproques, et accès au marché du camionnage entre le Mexique et les États-Unis aux transporteurs canadiens.

L'accès du Canada aux services de camionnage transfrontières mexicain et américain demeure ouvert, à la condition que les camions répondent aux exigences canadiennes en matière de transport, en particulier au chapitre de la sécurité.

AUTRES DOSSIERS

Marchés publics

Selon l'annexe 1001 de l'ALENA, au 1er juillet 1995, le Mexique devait avoir fini d'élaborer sa liste des services exclus, effectué les consultations avec les autres parties et soumis sa liste finale. Or, la liste n'est toujours pas parachevée, ce qui occasionne de l'incertitude pour les entreprises canadiennes. Le Canada entend insister auprès du Mexique pour qu'il mette la dernière main à sa liste des services exclus au plus vite.

La mise en oeuvre de l'ALENA a suscité des améliorations en ce qui concerne la transparence et l'ouverture des marchés publics au Mexique. Le gouvernement canadien cherche toutefois à régler certains sujets de

préoccupation qui sont apparus en ce qui concerne les périodes de publication des appels d'offres.

Exceptions visant PEMEX et CFE

Le Mexique a négocié des exceptions pour soustraire pendant une période transitoire (de 1994 à 2002) ses sociétés publiques de pétrole (PEMEX) et d'électricité (CFE) à une application intégrale des dispositions de l'ALENA relatives aux marchés publics. Le Canada continuera à surveiller l'application faite par le Mexique de ces exceptions.

Périodes de publication des appels d'offres

Le chapitre 10 oblige les parties à l'ALENA à publier les appels d'offres de marchés publics de manière transparente, afin de donner aux fournisseurs qualifiés des pays membres le temps de présenter leurs soumissions. Une étude effectuée en 1997 pour le compte du gouvernement canadien et des travaux supplémentaires réalisés en 1999 ont toutefois soulevé certaines questions quant au respect de cette obligation par le Mexique. Le Canada continue à faire pression sur le Mexique pour obtenir une réponse à ce sujet.

ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE DES AMÉRIQUES

Aperçu

Le Canada est l'un des 34 pays démocratiques de l'hémisphère participant aux négociations en vue de l'établissement de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Lancées en avril 1998, ces négociations créeront la plus grande zone de libre-échange au monde, qui comptera 800 millions de personnes et aura un PIB combiné de près de 17 billions de dollars. La ZLEA étendra aux autres pays de l'hémisphère les liens de libre-échange qui unissent le Canada aux États-Unis, au Mexique et au Chili, permettant aux entreprises canadiennes de tirer le meilleur parti possible des marchés émergents de l'hémisphère. La ZLEA coexistera avec les accords signés antérieurement, tels que l'ALENA; le commerce du Canada avec les États-Unis et le Mexique continuera donc d'être régi par l'ALENA. La ZLEA ne pourra être substituée à l'ALENA à cet égard que si les trois parties concernées y consentent. Même en excluant les partenaires du Canada au sein de l'ALENA, la région représente un marché d'exportation de 4 milliards de dollars pour le Canada; elle bénéficie déjà de 45 milliards de dollars d'investissement direct canadien (soit 17,5 p. 100 de l'investissement canadien direct total à l'étranger). Les négociations en vue de la création de la ZLEA devraient être terminées d'ici 2005.

La décision de créer la ZLEA a été prise lors du premier Sommet des Amériques tenu en décembre 1994, à Miami. Le Sommet visait à renforcer la coopération entre les pays des Amériques afin de promouvoir la prospérité, la démocratie et le développement dans tout l'hémisphère. Au Sommet de Miami et à celui de Santiago, les dirigeants ont convenu de mettre en oeuvre des plans d'action détaillés axés sur l'éducation, la démocratie, les droits de la personne, l'intégration économique, le libre-échange, la pauvreté, la discrimination et l'environnement. La ZLEA est le résultat le plus visible des travaux du Sommet; les principaux buts de cette nouvelle zone de libre-échange — favoriser la croissance et le développement en intensifiant l'intégration économique — renforcent les objectifs plus larges du Sommet.

Le Canada joue un rôle important dans le processus entamé par ces sommets, le premier ministre devant présider le Troisième Sommet des Amériques, qui se tiendra à Québec, du 20 au 22 avril 2001. Le rôle clé joué par le Canada en tant que premier président des négociations a été une occasion privilégiée de démontrer notre engagement de renforcer les liens entre les pays de l'hémisphère et de poursuivre activement la libéralisation du commerce. À la fin de la présidence du Canada, à la réunion ministérielle tenue en novembre 1999 à Toronto, il a été souligné que des progrès concrets avaient été réalisés et que les fondements de la prochaine ronde de négociations avaient bien été ancrés. La ronde de négociations en cours est présidée par l'Argentine; elle prendra fin à la prochaine réunion ministérielle qui doit se tenir en avril 2001, à Buenos Aires. Le Canada continue à jouer un rôle prépondérant dans les négociations; il préside actuellement le Groupe de négociation sur les marchés publics et assure la vice-présidence du Groupe de négociation sur la politique en matière de concurrence et du Comité mixte d'experts en commerce électronique formé de représentants du gouvernement et de représentants du secteur privé. Le 1er mai 2001, la présidence du processus d'élaboration de la ZLEA sera confiée à l'Équateur. Le soutien logistique nécessaire pour la bonne marche des négociations est fourni par le Secrétariat administratif installé à compter du 1er mars 2001 à Panama.

Résultats obtenus au chapitre de la ZLEA en 2000

- Suite aux instructions données par les ministres, les négociateurs ont publié une version provisoire (texte entre crochets) des diverses questions traitées dans l'accord instituant la ZLEA qui sera soumise aux ministres à Buenos Aires en avril 2001.
- La Banque interaméricaine de développement a approuvé la création d'un fonds de plusieurs millions de dollars pour aider à mettre en oeuvre les huit mesures de facilitation des formalités douanières approuvées à la réunion des ministres qui s'est tenue en novembre 1999, à Toronto.
- Mise en oeuvre progressive par tous les pays des mesures de facilitation des formalités douanières approuvées à la réunion des ministres qui s'est tenue à Toronto en novembre 1999.

Objectifs du Canada pour 2001

- faire accepter un avant-projet de texte intégré pour l'accord instituant la ZLEA;
- recueillir un consensus pour la diffusion du texte provisoire afin d'assurer une plus grande transparence du processus de négociation de la ZLEA;
- chercher à renforcer les efforts faits par les intervenants de l'hémisphère et les ministres du Travail pour favoriser la coopération dans ces domaines;
- en venir à un consensus entre les pays de la ZLEA pour la création d'un comité intérimaire des mesures sanitaires et phytosanitaires afin de faciliter l'application courante de celles-ci dans les pays de la ZLEA;
- en venir à un accord entre les pays de la ZLEA pour ce qui est de donner un mandat plus clair au Comité des représentants des gouvernements sur la participation de la société civile.

MERCOSUR

Aperçu

Par le Traité d'Asunción, l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay créaient en 1991 le Marché commun du cône Sud (Mercosur). Lorsqu'il aura été intégralement mis en oeuvre, en 2006, le Mercosur permettra la libre circulation des capitaux, de la main-d'oeuvre, des produits et des services. Il comprendra un tarif extérieur commun (TEC) et prévoira l'harmonisation des politiques macro-économiques et sectorielles. Cette union douanière, qui compte 240 millions d'habitants (contre 380 millions pour l'ALENA), est le plus important marché d'exportation du Canada en Amérique latine. En 2000, le commerce bilatéral de marchandises entre le Mercosur et le Canada était évalué à 3,3 milliards de dollars, une augmentation de 8,1 p. 100 par rapport à 1999. Les importations en provenance du Mercosur enregistraient pour leur part une augmentation nominale de 11,7 p. 100 en 2000 par rapport à 1999. Nos exportations consistent principalement en produits du papier, potasse, blé, matériel de télécommunications, pièces d'aéronef, produits du pétrole, machines, malt, minéraux, matières plastiques, matériel roulant et médicaments. Les investissements canadiens sont concentrés dans les secteurs de l'aluminium, du pétrole et du gaz, des mines, de l'électricité, des télécommunications et des spiritueux. Enfin, le Mercosur représentant un grand marché d'exportation pour les fabricants canadiens de matériel pour le secteur des technologies de l'information et des communications, le Canada continuera d'encourager les pays membres du Mercosur à adhérer à l'Accord de l'OMC sur les technologies de l'information.

Des tarifs extérieurs communs partiellement harmonisés ont été mis en place en 1995 et, déjà, environ 90 p. 100 des échanges entre les membres se font en franchise de droits. Les exceptions aux TEC, soit les centaines de lignes tarifaires différentes appliquées par chaque pays, doivent être éliminées d'ici 2006. Des secteurs importants, tels que le sucre, restent exemptés. Le régime de rajustement auquel étaient soumis les échanges commerciaux du Mercosur pendant la période de transition est arrivé à son terme (depuis décembre 1999, pour le Paraguay et l'Uruguay, et depuis décembre 1998, pour l'Argentine et le Brésil). En ce qui concerne les services, les ministres du Commerce des pays membres ont approuvé un cadre de travail à la mi-décembre 1997 et des négociations en profondeur sont en cours. On n'a constaté aucun progrès dans le domaine de la libre circulation de la main-d'oeuvre.

Depuis sa création, le Mercosur a négocié et conclu des accords de libre-échange avec le Chili et la Bolivie. Il a également conclu avec l'Union européenne un accord-cadre dont la mise en oeuvre devrait être terminée en 2005. Les pays du Mercosur ont également convenu d'entreprendre des discussions avec l'Afrique du Sud en vue d'un accord de libre-échange. Plus récemment, à la réunion des 12 présidents d'Amérique du Sud qui s'est tenue en août 2000 à Brasilia, à l'instigation du Brésil, ces derniers ont convenu de se donner « une tribune

de consultation entre les hauts fonctionnaires et les représentants de la société civile » pour étudier les formes que pourrait prendre une action commune dans les domaines du commerce et de l'investissement afin de renforcer et d'intensifier l'intégration des pays de la région. Les chefs d'État ont également décidé d'entreprendre des négociations en vue de créer, au plus tôt avant janvier 2002, une zone de libre-échange englobant le Mercosur et la Communauté andine. Le Suriname et le Guyana seront éventuellement invités à en faire partie, ce qui créerait une « zone économique intégrée » dans toute l'Amérique du Sud.

Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement

Signée en juin 1998, l'Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement (ECCI) entre le Canada et le Mercosur a jeté les bases d'un renforcement du commerce et de l'investissement bilatéraux et établi un cadre en vue de faciliter la collaboration au sein de la ZLEA, de l'OMC et du Groupe de Cairns. Conformément à l'ECCI, la première réunion du Groupe consultatif a eu lieu pendant la réunion tenue en novembre 1999, à Toronto, dans le cadre des négociations en vue de la création de la ZLEA. Les membres du Groupe consultatif ont alors décidé de constituer deux comités : le premier pour étudier la coopération douanière et technique, et le second pour examiner les meilleures pratiques de développement et de promotion du commerce. De plus, il a été convenu qu'un conseil consultatif de représentants des milieux d'affaires serait instauré. Ce conseil permettra au secteur privé d'exprimer directement son opinion auprès des intervenants chargés des relations Canada–Mercosur en matière de commerce et d'investissement.

Au Canada, des réunions ont été tenues à Montréal, Calgary et Toronto avec des représentants du milieu des affaires pour recueillir leurs avis quant aux activités les plus profitables qu'il conviendrait de mettre en oeuvre dans le cadre de l'ECCI. Un rapport portant sur ces réunions est présentement à l'étude. Les représentants du Canada et ceux du Mercosur poursuivent leurs travaux en vue de la tenue, au printemps 2001, d'une réunion du Comité consultatif; ils sont en train de déterminer qu'elles devront être les prochaines étapes d'un tel projet.

BRÉSIL

Aperçu

Comme membre du Marché commun du cône Sud (Mercosur), le Brésil, plus important marché en Amérique latine, accorde une grande priorité à une éventuelle libre circulation des produits, des services et des capitaux entre les quatre pays qui en font partie. Actuellement, la plupart des produits agricoles bénéficient du libre accès aux marchés des pays du Mercosur, à l'exception toutefois du sucre, qui continue de faire l'objet d'un des différends commerciaux les plus sérieux entre le Brésil et l'Argentine. Même si, lors du Sommet présidentiel de l'Amérique du Sud de Brasilia, les dirigeants du Mercosur ont discuté de la possibilité de réduire le tarif extérieur commun (TEC) du bloc, des représentants du Brésil ont indiqué que le gouvernement brésilien envisageait de demander à ses partenaires du Mercosur de hausser le TEC dans le cas des produits agricoles. En septembre 1996, l'établissement du TEC du Mercosur avait déjà conduit chacun des pays membres à hausser leurs droits tarifaires consolidés pour certains produits. Dans le cadre de ce processus, le Brésil avait fait passer ses droits de douane visant l'orge maltable à 14 p. 100, soit 4 p. 100 de plus que son taux consolidé dans le cadre de l'OMC, qui était de 10 p. 100. Cette situation s'est aggravée à l'automne 1997, quand le TEC du Mercosur a augmenté de 3 p. 100 pour presque tous les produits, les droits visant l'orge maltable devenant encore plus élevés, à 17 p. 100 — soit 7 p. 100 de plus que le taux consolidé établi dans le cadre de l'OMC.

Le Canada a également fait valoir ses préoccupations en ce qui a trait à l'imposition de droits de douane et de taxes sur les produits importés ne figurant pas dans la liste établie par le Brésil pour les fins de l'OMC (comme la taxe de renouvellement de la marine marchande) et au fait que cela pourrait constituer une mesure de restriction et de distorsion du commerce. Cette taxe correspond à 25 p. 100 du taux de fret maritime des marchandises importées. Comme elle ne s'applique pas aux produits de fabrication locale ni aux produits importés par voie terrestre des pays voisins, le Canada considère qu'elle contrevient aux obligations contractées dans le cadre du GATT relativement au traitement national et au traitement de la nation la plus favorisée (NPF). De plus, dans bien des cas où les droits de douane imposés par le Brésil sont du même niveau que ses taux consolidés dans le cadre de l'OMC, l'effet

combiné de la taxe de renouvellement de la marine marchande et des droits de douane donne des taux plus élevés que les taux consolidés.

En janvier 1999, le gouvernement brésilien a décidé de laisser flotter le taux de change du réal sur le marché mondial des devises. Cette décision, qui s'inscrivait dans un effort de redressement des politiques budgétaires et monétaires, a accru la volatilité du taux de change du réal face au dollar américain et au dollar canadien. Les exportations canadiennes vers le Brésil ont diminué de 35 p. 100 en 1999. Cette baisse résulte en grande partie de la nouvelle politique monétaire. Toutefois, le réal se stabilise, les prix intérieurs s'ajustent à sa nouvelle valeur et l'économie brésilienne prend de l'expansion. C'est ainsi que les exportateurs canadiens ont été témoins en 2000 d'une remontée des exportations de l'ordre de 2,4 p. 100. Pour les exportateurs canadiens, les perspectives à moyen terme et à long terme demeurent excellentes.

PROEX

En 1999, l'Organe de règlement des différends (ORD) de l'OMC a conclu que PROEX, le programme brésilien de subventions à l'exportation qui réduit les coûts de financement pour les exportateurs brésiliens grâce à son volet d'égalisation des intérêts, est une subvention prohibée dans le cas des aéronefs de transport régional. L'application du programme PROEX au secteur de l'aéronautique au Brésil a occasionné aux entreprises canadiennes des pertes annuelles de ventes de l'ordre de 1,5 milliard de dollars.

L'ORD donnait jusqu'au 18 novembre 1999 au Brésil pour abandonner cette mesure illégale. Le Canada estime que le Brésil n'a pas entièrement respecté la décision rendue. En conséquence, le Canada a demandé la création d'un groupe spécial pour évaluer systématiquement la mise en oeuvre de la décision par le Brésil. Le groupe spécial a confirmé que le Brésil n'avait pas révisé adéquatement son programme PROEX pour le rendre conforme à ses obligations. Le Brésil a interjeté appel de la décision; l'appel a été entendu par l'Organe d'appel de l'OMC. Le Brésil a également contesté la demande faite par le Canada pour obtenir de l'OMC l'autorisation d'imposer au Brésil des contre-mesures. En août 2000, un groupe spécial d'arbitrage de l'OMC a décidé que le Canada était en droit d'imposer des contre-mesures totalisant 344,2 millions de dollars par an parce que le Brésil ne respectait pas ses obligations.

En réponse à la réaction du Canada, le Brésil a porté *plainte, alléguant la non*-conformité des révisions apportées par le Canada à son programme Partenariat technologique Canada et au Compte du Canada de la SEE à la suite des décisions rendues antérieurement par l'OMC, selon lesquelles ces programmes correspondaient à des subventions à l'exportation prohibées dans le cas des aéronefs de transport régional. Après examen de la mise en oeuvre par le Canada, le groupe spécial a conclu que le programme Partenariat technologique Canada respectait tout à fait les obligations du Canada. Cette conclusion a été confirmée en appel. Pour ce qui est du Compte du Canada de la SEE, le groupe spécial a conclu que les révisions effectuées étaient insuffisantes et il a donné une série de critères détaillés pour déterminer si les opérations de financement des exportations constituaient ou non une exception aux disciplines de l'OMC visant ce type de subventions. Le Canada a décidé de ne pas en appeler de cette dernière décision et a entrepris de rédiger un règlement pour mettre en oeuvre les instructions données par le groupe spécial.

Le 12 décembre 2000, à la suite de la rupture des négociations bilatérales, le Canada a demandé à l'OMC et obtenu de celle-ci l'autorisation d'imposer au Brésil des mesures correctives, sous réserve d'un plafond annuel de 344,2 millions de dollars jugé approprié dans la décision du groupe spécial d'arbitrage de l'OMC rendue en août 2000. À la même date, le Brésil affirmait à l'OMC qu'à la suite des révisions qu'il avait apportées récemment à son programme PROEX, la subvention à l'exportation qui avait été interdite était devenue conforme aux obligations qu'il a contractées dans le cadre de l'OMC. Le Canada a infirmé cette déclaration. Le 16 février 2001, à la demande du Canada, l'OMC a mis sur pied un groupe spécial qui établira si ces révisions rendent le programme PROEX conforme aux obligations du Brésil en tant que membre de l'OMC. Pour les renseignements les plus récents à ce sujet, consultez : *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-f.asp*

Évaluation en douane

Le 13 février 1998, le Brésil rendait public le décret n° 2.498/98 mettant en vigueur l'Accord de l'OMC sur l'évaluation en douane. En outre, le ministère brésilien du Revenu a édicté deux directives normatives (16/98 et 17/98) qui assujettissent tous les produits à la vérification et instituent à cette fin un mécanisme sélectif. Ce dernier tient compte du prix déclaré des marchandises, de la conformité des documents présentés, des

renseignements sur les frais de transport, des coûts de chargement et de déchargement de la marchandise, ainsi que de l'assurance du fret. De plus, les autorités brésiliennes peuvent demander à l'importateur de présenter d'autres documents confirmant le prix déclaré. Dans la pratique, 80 p. 100 des marchandises entrant au Brésil sont soumis au mécanisme automatisé de délivrance de permis (SISCOMEX) adopté en 1997. Les 20 p. 100 restants devant faire l'objet d'une approbation (c'est-à-dire normalement les marchandises visées par les prescriptions sanitaires et phytosanitaires) sont examinés par les ministères respectifs ayant un pouvoir décisionnel en la matière. Bien que le Brésil ait présenté le SISCOMEX comme un progrès majeur vers une simplification des procédures douanières, de nombreux exportateurs et candidats à l'exportation jugent que ce mécanisme est lourd et qu'il manque de souplesse.

Le Canada suivra de près l'application du régime brésilien d'évaluation en douane aux exportations canadiennes, afin de veiller à ce que cela se fasse conformément aux obligations du Brésil en matière de commerce international.

Exigences de validation des certificats pour la viande

Les exportateurs canadiens de viande restent préoccupés par le règlement brésilien exigeant que les certificats d'inspection des produits de la viande soient validés par le consulat du Brésil avant l'exportation des produits (exigence dite consulaire). Cette pratique entraîne des retards et des coûts supplémentaires. Le Canada n'impose pas de telles exigences aux importations en provenance du Brésil ou d'ailleurs dans le monde. Le Canada juge ce règlement contraire à la pratique internationale courante et estime qu'il restreint inutilement le commerce; il a présenté de nombreuses observations en vue de faire retirer cette exigence. Les autorités brésiliennes ont informé notre ambassade au début de 1999 que cela pourrait se concrétiser grâce à une modification à la loi dont l'adoption était prévue pour les mois à venir. Depuis lors, les hauts fonctionnaires du gouvernement brésilien ont, à plusieurs reprises, reformulé leur promesse. Malheureusement, le Brésil n'a toujours pas retiré cette exigence. Le Canada persistera à presser le gouvernement brésilien de lui faire parvenir un avis officiel confirmant l'élimination en ce qui a trait au Canada.

Reconnaissance mutuelle des systèmes d'inspection de la viande de volaille

Les exportateurs canadiens ont exprimé leur désir d'exporter au Brésil des aliments transformés contenant de la chair de volaille. Le Brésil ne permet pas actuellement l'importation de la plupart des chairs de volaille canadiennes, faisant valoir qu'il n'a pas encore examiné et reconnu le système canadien d'inspection de ces produits, ni approuvé les établissements canadiens (le Brésil accepte toutefois la chair de ratites et de canards en provenance du Canada). Les représentants de l'ACIA et leurs homologues brésiliens procèdent actuellement à un examen mutuel des systèmes d'inspection. Les deux pays ont terminé la cueillette d'information (le Canada en septembre 1999 et le Brésil en décembre 1999). Ils doivent maintenant examiner les renseignements, échanger des rapports et s'entendre sur les conditions commerciales applicables à la chair de volaille. À la fin de ce processus, les producteurs canadiens de volaille (c'est-à-dire de poulet et de dinde) pourront exporter leurs produits vers le Brésil et vice versa. Les discussions bilatérales se poursuivent.

Droits brésiliens sur le blé

En 1996, le Brésil notifiait aux membres de l'OMC qu'il avait retiré de sa liste, établie dans le cadre de l'OMC, une concession en matière d'accès au marché touchant 750 000 tonnes d'importations de blé en franchise de droits et qu'il prévoyait exiger un droit de 13 p. 100 sur les importations de cette céréale. Le Canada étant un important fournisseur de blé pour le Brésil, nous avons exercé notre droit de demander une compensation pour la révocation de cette concession et l'augmentation des droits. Depuis, le Canada et le Brésil ont tenu une série de consultations, mais ils ne sont pas encore parvenus à s'entendre sur un règlement. En 1999, la valeur des exportations canadiennes de blé à destination du Brésil était estimée à 182,9 millions de dollars, ce qui représente une baisse de plus de 57 p. 100 par rapport à l'année précédente.

Services de télécommunications

Le Brésil a réalisé des progrès considérables en ce qui a trait à la déréglementation de son industrie des communications. Un certain nombre d'entreprises canadiennes spécialisées dans les services de télécommunications et un certain nombre de fournisseurs canadiens de matériel de télécommunications y sont

actifs. Au cours des négociations de 1997 sur les télécommunications de base, qui ont eu lieu dans le cadre de l'OMC, le Brésil a fait une offre d'engagements sur les télécommunications. Toutefois, par suite de la promulgation de sa loi générale sur les télécommunications de 1997, le Brésil a présenté une liste révisée d'engagements spécifiques en juillet 2000 et a demandé qu'elle remplace celle proposée précédemment. Le Canada examine cette nouvelle proposition.

Investissement

En 1999, les investissements canadiens directs au Brésil se chiffraient à environ 3 milliards de dollars. En raison de l'importance des sommes en cause et du fait que les Canadiens investissent depuis longtemps au Brésil, ce pays est considéré par le Canada comme une de ses priorités en ce qui a trait à la conclusion d'un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger. Des négociations ont commencé en juin 1998 et se poursuivent.

Argentine

Aperçu

Grâce à la politique économique qu'elle applique avec constance depuis 1991, l'Argentine connaît une certaine stabilité économique. Le Plan de convertibilité de 1991 — c'est-à-dire l'alignement du peso sur le dollar américain — a eu pour effet de réduire la forte inflation qui prévalait auparavant dans le pays et a fait naître la confiance des investisseurs locaux et étrangers dans l'orientation générale de la politique du gouvernement fédéral. Les perspectives pour les exportateurs canadiens restent assez prometteuses à moyen terme et à long terme, surtout dans le secteur de l'investissement, où l'Argentine est un des principaux marchés émergents pour l'investissement étranger direct et indirect.

L'Argentine continue toutefois de souffrir d'un malaise économique général qui affecte les consommateurs et les PME. Ce malaise est dû à la perception d'un manque de leadership et de la présence de difficultés dans la coordination des politiques des gouvernements fédéral et provinciaux. De même, en raison de sa forte dépendance à l'égard de l'économie du Brésil et de la crise monétaire qu'a connue ce pays en 1999, l'Argentine a vu sa production industrielle décliner de façon importante, situation qui a été aggravée par l'inefficience relative de certains secteurs de l'économie. Cette récente performance médiocre de l'économie a estompé quelque peu la confiance des investisseurs dans l'Argentine et ce, malgré l'annonce en décembre 2000, de la restructuration de 40 milliards de dollars américains de la dette grâce au Fonds monétaire mondial (FMI), annonce qui a considérablement réduit le taux d'intérêt débiteur de l'Argentine et son risque-pays, et eu une grande incidence sur l'image du pays sur le marché international des obligations.

Commerce bilatéral

Le commerce bilatéral entre l'Argentine et le Canada a progressé de façon marquée au cours des années 1990. La valeur des échanges bilatéraux, de 173 millions de dollars en 1989, avait atteint 642 millions de dollars en 1997 et 602 millions de dollars en 1998. La valeur de ces échanges est descendue à 515 millions de dollars en 1999 et à 596 millions de dollars en 2000, à cause de la récession économique dont le pays a souffert en 1999.

Les produits agroalimentaires représentent environ 50 p. 100 des exportations argentines au Canada, les articles en cuir, 23 p. 100, le reste comprenant notamment les produits en acier et le pétrole brut. Les exportations canadiennes en Argentine sont composées entre autres de machines, de produits agricoles, de minéraux, de métaux, de matériel de télécommunications, d'engins mécaniques, d'appareils électriques, de papier journal, de matières plastiques et de produits chimiques. Depuis quatre ans, l'Argentine et le Canada ont aussi discuté de la possibilité de coopérer dans des secteurs auxquels s'intéressent les deux pays, par exemple l'énergie nucléaire, les sciences de la terre, l'exploitation minière, la pêche, l'espace, la haute technologie et, plus récemment, l'agriculture et l'environnement.

En janvier 1995 et en janvier 1998, le premier ministre Chrétien a dirigé des missions commerciales en Argentine au cours desquelles ont été conclus des accords commerciaux d'une valeur totale de 394 et de 143 millions de dollars respectivement. Au cours de la seconde mission commerciale, des entreprises des dix provinces canadiennes ont conclu des accords, une première pour Équipe Canada. Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a dirigé une mission commerciale en Argentine en mars 1999 et est retourné dans ce pays en juillet de la même année. En septembre 2000, le président argentin de la Rúa, accompagné d'une délégation commerciale, a fait une visite de travail de deux jours au Canada.

INVESTISSEMENT

L'Argentine représente un important marché d'investissement pour le Canada. En 1999, la valeur de l'investissement direct canadien en Argentine s'élevait à 2,465 milliards de dollars, environ le même montant qu'en 1998 (2,496 milliards de dollars), alors qu'en 1990 l'investissement canadien en Argentine ne totalisait que 123 millions de dollars. Le Canada est maintenant le septième investisseur étranger en importance en Argentine. Ces investissements sont principalement concentrés dans les secteurs du pétrole et du gaz, de l'extraction minière, de l'énergie, de l'agriculture, des banques et des télécommunications. Le secteur des forêts pourrait bientôt offrir des débouchés pour d'autres investissements canadiens. Les investisseurs étrangers peuvent en général évoluer librement en Argentine au moyen de fusions, d'acquisitions, d'investissements en installations nouvelles ou de coentreprises. Même si les sociétés étrangères peuvent également participer aux programmes de R-D financés par les deniers publics sur la base du traitement national, l'Argentine se réserve le droit de décréter des exceptions à ce régime pour l'immobilier dans les régions frontalières, le transport aérien, la construction navale, l'énergie nucléaire, l'extraction d'uranium et la pêche. Les dernières discussions d'ordre technique sur la mise à jour de l'actuel accord canado-argentin de promotion et de protection de l'investissement étranger ont eu lieu en janvier 1998. Le Canada fait des pressions pour apporter des améliorations au présent accord afin de rendre encore plus stables et plus transparents des liens d'investissement déjà favorables.

La loi sur la convertibilité fiscale, adoptée par le Congrès argentin en octobre 1999, est une autre mesure prise par le gouvernement pour encourager les investissements étrangers en Argentine et pour accroître la confiance des investisseurs. Cette loi doit améliorer la discipline budgétaire en obligeant le gouvernement à contrôler de façon stricte les déficits du secteur public au cours des trois années suivant l'adoption de la loi et à atteindre l'équilibre budgétaire d'ici 2003. À l'automne 2000, la Chambre des députés a adopté un ensemble de réductions d'impôts visant à favoriser l'investissement et la croissance économique. Ces réductions d'impôts respectent l'exigence de discipline budgétaire prescrite dans le cadre du plan d'aide du FMI. Ce plan d'aide vise à susciter la confiance des Argentins, à supprimer l'inefficience sur les marchés publics et privés, et à améliorer les conditions d'investissement. Le succès de ce plan a été limité jusqu'à présent, et la croissance économique n'est pas garantie.

CHILI

Aperçu

Il y a maintenant près de quatre ans que l'Accord de libre-échange Canada–Chili (ALECC) et ses deux accords parallèles de coopération dans les secteurs de l'environnement et de la main-d'oeuvre ont été conclus. En conséquence, le 5 juillet 1997, les droits de douane sur la plupart des produits échangés entre les deux pays ont été abolis. En ce qui a trait aux autres produits, pour lesquels les droits seront abolis progressivement au cours des prochaines années, la quatrième et la cinquième séries de réductions ont eu lieu les 1er janvier 2000 et 2001. Les droits auxquels sont assujettis la plupart des autres produits industriels et des produits à base de ressources seront supprimés graduellement d'ici 2003.

À la suite d'un accord signé le 4 novembre 1999, le Canada et le Chili ont accéléré le processus d'élimination des droits pour certains produits. Par exemple, par l'entremise du Comité du commerce des produits et des règles d'origine, le Canada et le Chili ont accepté d'accélérer le processus d'élimination des droits sur les dindonneaux et les oeufs d'incubation, les pois fourragers, les tomates, les pêches, les prunes et les prunelles fraîches ou réfrigérées, ainsi que certains pigments de couleurs, certains articles en plastique et un certain nombre de produits textiles. Huit comités et groupes de travail ont été formés pour assurer l'entrée en vigueur des autres dispositions de l'ALECC et résoudre les problèmes avant qu'ils ne dégénèrent en litiges officiels. Des progrès ont également été accomplis dans l'exécution des obligations découlant de l'ALECC, notamment en ce qui concerne l'adoption des règles de procédure types pour le règlement des différends, la publication de documents sur les formalités d'entrée temporaire et l'établissement de méthodes mutuellement compatibles pour la reconnaissance des rapports d'essais dans le secteur des télécommunications. Le Chili a également indiqué sa volonté de promouvoir les échanges en acceptant de réduire de 650 $US à 100 $US ses droits d'ouverture de dossiers de visa.

L'entrée en vigueur de l'ALECC a signalé le début d'une nouvelle ère de coopération canado-chilienne. La

valeur globale des échanges bilatéraux de marchandises a atteint 1 milliard de dollars en 2000. La même année, les exportations canadiennes de marchandises se sont chiffrées à 445 millions de dollars et les importations ont atteint 555 millions de dollars. En 1999, l'investissement étranger direct du Canada au Chili était de 4,6 milliards de dollars. Depuis deux ans, plus de 70 p. 100 des investissements canadiens ont été faits dans le secteur des mines, ce qui s'est traduit par des retombées pour les sociétés canadiennes des autres industries de fabrication et du secteur des services. Le secteur de l'énergie et celui des technologies de l'information attirent également des investissements canadiens importants. Même s'il est trop tôt pour évaluer l'incidence de l'ALECC sur le commerce et les investissements bilatéraux, on remarque que les tendances à court terme sont très encourageantes.

L'entrée en vigueur, le 1er janvier 2000, d'une convention en vue d'éviter la double imposition et de prévenir l'évasion fiscale, première d'une nouvelle série de conventions fiscales chiliennes, témoigne de l'accomplissement d'un des principaux engagements découlant de l'ALECC. Celle-ci facilite la croissance du commerce et des investissements entre le Canada et le Chili en établissant un cadre fiscal plus stable pour les particuliers et les entreprises de l'un de ces deux pays faisant affaire dans l'autre pays.

En 1998, le gouvernement chilien annonçait qu'il allait réduire ses droits NPF uniformes d'un point de pourcentage par année jusqu'à ce qu'ils s'établissent à 6 p. 100 en janvier 2003. Selon ce calendrier, en l'an 2000, le taux NPF non préférentiel pour toutes les marchandises entrant au Chili était de 9 p. 100. Pour ce qui est des mélanges à pain et des préparations à base de céréales, ces réductions du taux NPF s'accompagnent de marges minimales de préférence garanties pour les produits canadiens pendant les années 2001, 2002 et 2003. Dans ces deux cas, le Canada s'efforcera de veiller à ce que le Chili honore ses obligations découlant de l'ALECC en rajustant à la baisse le taux spécial pour le Canada.

Résultats obtenus en 2000

- Le 1er janvier 2000, une convention en vue d'éviter la double imposition et de prévenir l'évasion fiscale entrait en vigueur.
- Le 11 mai 2000, la Banque centrale du Chili, avec l'approbation du ministre des Finances, a annoncé l'élimination du mécanisme exigeant le dépôt de capital étranger pendant au moins un an. Les investisseurs canadiens réclamaient la suppression de cette mesure depuis longtemps.
- En juillet 2000, le Chili a éliminé la taxe sur les pièces d'or canadiennes.
- En janvier 2001, le gouvernement du Chili a exclu le Canada d'une mesure provisoire de sauvegarde imposée en 1999 sur le blé, la farine de blé, les huiles végétales comestibles et le sucre, de même que sur le lait en poudre et le lait liquide pasteurisé à ultra-haute température (UHT).
- Le 23 janvier 2001, le Congrès chilien a adopté une nouvelle loi en réponse à un groupe spécial de l'OMC sur les taxes discriminatoires imposées sur les boissons alcoolisées. En vertu de cette nouvelle loi, les spiritueux seront toutes assujettis à une taxe de 27 p. 100 à partir du mois de mars 2003.

Accès au marché — priorités du Canada en 2001

- encourager les fournisseurs de services professionnels canadiens et chiliens, notamment les ingénieurs, à poursuivre l'élaboration de normes et de critères acceptables pour les deux parties en matière de permis d'exercice et de certification des professionnels;
- continuer de présenter des observations au Chili afin qu'il lève l'interdiction visant les oeufs de poisson en provenance du Canada;
- étudier la possibilité d'entreprendre une nouvelle série de réductions tarifaires accélérées;
- s'assurer que la mise en oeuvre par le Chili de la décision du groupe spécial de l'OMC touchant la taxe sur les boissons alcoolisées satisfait aux obligations contractées par ce dernier dans le cadre de l'OMC;
- compléter la liste des personnes pouvant être sélectionnées pour constituer les groupes spéciaux chargés de régler les différends découlant de l'ALECC.

Mesures de sauvegarde

En 1999, le Chili a adopté une mesure de sauvegarde visant des produits assujettis à son régime de fourchettes de prix comme le blé, la farine de blé, les huiles alimentaires et le sucre. Le Canada a indiqué que les importations en provenance du Canada auraient dû bénéficier d'une exemption en vertu des dispositions de l'ALECC.

Les autorités chiliennes ont prorogé d'une année supplémentaire cette mesure de sauvegarde. Le Canada a obtenu des autorités chiliennes une exemption pour les huiles végétales comestibles et le sucre, mais pas pour le blé. Le Canada soutient que ses importations de blé auraient également dû être exemptées. Il a donc déposé une demande officielle de compensation en vertu des dispositions de l'ALECC.

En juillet 2000, le Chili a également imposé une mesure de sauvegarde provisoire visant le lait en poudre et le lait liquide UHT. Le Canada a indiqué encore une fois que les produits importés du Canada auraient dû être exemptés de cette mesure en vertu des dispositions de l'ALECC. L'Argentine, dont les produits étaient également visés par cette mesure, a réclamé de pouvoir discuter avec le Chili de sa conformité aux normes de l'OMC. Ces consultations ont eu lieu en novembre en vertu des dispositions de l'OMC concernant l'Accord sur les mesures de sauvegarde. Le Canada y a participé en compagnie d'autres pays intéressés. En janvier 2001, le Canada a finalement obtenu que ses produits soient exclus de la mesure définitive.

Taxes sur les boissons alcoolisées

Le Canada, les États-Unis et le Pérou ont pris part, à titre de pays tiers, au cas soumis à l'OMC par l'Union européenne, y soutenant que le Chili maintenait un régime fiscal discriminatoire à l'endroit des boissons alcoolisées importées. En juin 1999, un groupe spécial de l'OMC a statué que le traitement fiscal différent imposé à celles-ci visait à protéger la production intérieure du Chili et constituait une violation des obligations contractées par le Chili dans le cadre de l'OMC. Les conclusions du groupe spécial ont été confirmées par une décision de l'Organe d'appel, le 13 décembre 1999. Un arbitre de l'OMC a statué que le Chili disposait de 14 mois (soit jusqu'au 21 mars 2001) pour rendre son régime de taxation conforme aux prescriptions de l'OMC. Le 23 janvier 2001, le Congrès du Chili a adopté une nouvelle loi prévoyant qu'à compter de mars 2003, un taux final de 27 p. 100 doit être appliqué à tous les spiritueux. D'ici là, le taux de taxation visant le whisky et les autres spiritueux importés (qui est actuellement de 47 p. 100) sera graduellement réduit, jusqu'à ce qu'il corresponde au taux fixé par la loi. Bien que l'OMC ait donné jusqu'au 21 mars 2001 au Chili pour mettre en oeuvre un régime de taxation non-discriminatoire, l'UE a accepté une prolongation du délai pour permettre au Chili de faire face aux problèmes que soulève un tel ajustement.

Pièces d'or

En 1999, l'agence chilienne responsable des taxes intérieures a décidé d'imposer rétroactivement une taxe de luxe de 50 p. 100 et une taxe sur la valeur ajoutée de 18 p. 100 sur les pièces d'or frappées par la Monnaie royale canadienne, alors que les pièces d'or semblables frappées par la Monnaie chilienne ne sont pas taxées. Le Canada est intervenu auprès du gouvernement chilien pour qu'on mette fin à cette discrimination. En réponse aux observations présentées par le Canada, en juillet 2000, les autorités chiliennes ont éliminé la taxe discriminatoire visant les pièces d'or canadiennes.

Oeufs de saumon et de truite

En juillet 2000, le Chili a modifié son règlement pour que tous les oeufs de poisson importés soient assujettis à un examen et à une mise en quarantaine au cas par cas, interdisant ainsi l'accès à son marché. Le Canada soutient que cette mesure n'a aucun fondement scientifique et il a présenté des observations aux autorités chiliennes pour qu'elle soit supprimée.

ANTILLES ET AMÉRIQUE CENTRALE

Aperçu

Étant donné que la région a peu d'obstacles au commerce, que l'anglais est la langue commune, que les codes juridiques et les pratiques commerciales sont semblables à ceux du Canada, et que des banques canadiennes sont bien établies sur son territoire, la Communauté des Caraïbes (CARICOM) est un marché accueillant pour les Canadiens et peut être un bon point de départ pour les nouveaux exportateurs. Les 15 membres de la CARICOM sont Antigua-et-Barbuda, les Bahamas, la Barbade, le Belize, la Dominique, la Grenade, le Guyana, Haïti (sous réserve de ratification), la Jamaïque, Sainte-Lucie, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, le Suriname, Trinité-et-Tobago et le Montserrat (territoire britannique). Les Bahamas sont membres de la CARICOM, mais n'adhèrent pas au marché commun des Caraïbes.

Le commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et les pays de la CARICOM a été de 937 millions de dollars en 2000, les exportations du Canada vers cette destination totalisant 354 millions de dollars et les

importations 583 millions de dollars. Au chapitre des services, les possibilités d'exportation continuent aussi de croître, la valeur globale des contrats conclus avec des entreprises canadiennes pour des services de consultation ou de génie et pour des marchés dépassant 200 millions de dollars par an.

L'investissement canadien dans l'ensemble des pays de la CARICOM totalise au moins 25 milliards de dollars, surpassant notre investissement dans tout autre pays, à l'exception des États-Unis et du Royaume-Uni. Les principaux secteurs d'investissement sont les services financiers (banques et assurances par exemple), particulièrement à la Barbade et aux Bahamas. Dans les années 1990, l'investissement canadien s'est diversifié, incluant le secteur de l'énergie de Trinité-et-Tobago et le secteur minier du Guyana et du Suriname.

République dominicaine

Avec un taux de croissance du PIB de 8 p. 100 en l'an 2000 et des importations de marchandises et de services venant de l'ensemble des pays du monde totalisant 9,6 milliards de dollars américains en 1999, la République dominicaine est un des marchés et une des zones franches industrielles des Antilles à connaître la croissance la plus forte et la plus rapide. Cependant, le commerce bilatéral entre le Canada et la République dominicaine demeure modeste; il se chiffre à 177,1 millions de dollars pour l'an 2000, les exportations canadiennes totalisant 81,6 millions de dollars et les importations canadiennes se montant à 95,6 millions de dollars. L'investissement canadien en République dominicaine est important; il vise principalement les télécommunications, les mines, le secteur bancaire et le tourisme. En République dominicaine, les produits canadiens du bois sont assujettis à des mesures phytosanitaires constituant des restrictions commerciales arbitraires. Des discussions sont en cours entre le Canada et les autorités de la République dominicaine chargées des questions phytosanitaires pour tenter de régler le problème.

Cuba

Cuba est le plus important marché du Canada aux Antilles et le Canada est le plus important investisseur étranger à Cuba. En 2000, les exportations canadiennes à destination de Cuba ont totalisé 328 millions de dollars. Cependant, en dépit des succès du Canada à Cuba, les transactions commerciales dans le contexte d'une économie planifiée peuvent s'avérer difficiles, spécialement pour l'exportateur inexpérimenté.

Amérique centrale

Le Costa Rica, le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua, le Panama et le Salvador sont des économies émergentes qui ont généralement une bonne croissance. En 2000, les exportations canadiennes à destination de cette région se sont élevées à 316 millions de dollars; elles continuent à croître. Néanmoins, il y a des obstacles à l'importation dans les secteurs traditionnels, notamment en ce qui a trait aux produits agricoles tels que le lait et la viande de porc au Panama, la viande de porc au Guatemala et les produits alimentaires surgelés (frites) au Costa Rica. Dans le secteur minier, en particulier au Costa Rica, les entreprises canadiennes ont de la difficulté à obtenir des permis d'exploitation.

Pour faciliter l'accès aux pays d'Amérique centrale, le Canada a entrepris au début de l'an 2000 des négociations en vue de signer un accord de libre-échange d'abord avec le Costa Rica et ensuite, plus tard dans l'année, avec le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador. La signature de tels accords témoignera du sérieux de l'engagement du Canada vis-à-vis de l'hémisphère et contribuera à développer les relations commerciales entre le Canada et ces pays, particulièrement pour nos PME. Une description détaillée de ces négociations et des marchés en cause est donnée ci-après.

Accords de libre-échange

La conclusion par le Canada d'accords de libre-échange bilatéraux et régionaux est un pas important vers son objectif d'accroître la libéralisation du commerce et de l'investissement à l'échelle mondiale. En plus d'ouvrir les marchés internationaux aux exportateurs canadiens et de favoriser la croissance économique intérieure, ces accords de libre-échange viennent compléter et accélérer le processus plus vaste visant à promouvoir la prospérité, la compétitivité et le développement durable dans le monde entier. Le Canada négocie actuellement en vue de conclure des accords de libre-échange avec le Costa Rica et quatre autres pays d'Amérique centrale (le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador). Le Canada a également entamé des discussions avec les membres de la CARICOM dans le même but. Ces accords de libre-échange bilatéraux aboliront les obsta-

cles inutiles au commerce tout en respectant la capacité des diverses parties d'adopter des règles dans l'intérêt de leur population respective. Ils ouvriront des marchés aux exportateurs canadiens et, par la même occasion, ils feront avancer les négociations relatives à la Zone de libre-échange des Amériques, élément important du processus enclenché lors du Sommet des Amériques.

Costa Rica

Le 30 juin 2000, après plusieurs mois de consultations approfondies avec les Canadiens, le ministre du Commerce international a annoncé l'ouverture des négociations en vue de la signature d'un accord de libre-échange avec le Costa Rica. Ces négociations sont bien engagées; elles pourraient se terminer au printemps 2001. En 2000, le Canada a exporté pour 86 millions de dollars de marchandises à destination du Costa Rica et en a importé de ce pays pour 183 millions de dollars. Dans le cadre des négociations, le Canada cherche à obtenir pour les entreprises canadiennes un accès préférentiel au marché du Costa Rica ainsi que l'élimination des droits de douane visant des exportations clés du Canada, telles que les produits du papier, les pièces d'automobile, les matières plastiques, les produits à base de bois et les produits agricoles. Le Canada tente également d'établir un cadre détaillé pour une politique en matière de concurrence qui pourrait servir de modèle pour la région. La facilitation du commerce est un autre aspect sur lequel le Canada voudrait en venir à un accord. Plus précisément, les négociateurs travaillent à élaborer un cadre réglementaire comportant des dispositions spécifiques pour la facilitation des échanges afin d'éliminer les obstacles au commerce et de promouvoir une plus grande libéralisation et une simplification accrue des mouvements de marchandises, de services et de capitaux ainsi que des déplacements des gens d'affaires entre les deux pays. Des accords parallèles en matière de main-d'oeuvre et d'environnement sont également envisagés.

Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua

En septembre 2000, au Sommet Canada–Amérique centrale, le Canada a accepté de travailler conjointement en vue de la libéralisation du commerce avec le Salvador, Guatemala, le Honduras et le Nicaragua. Au début de décembre, une première rencontre a eu lieu avec les négociateurs d'Amérique centrale. Des consultations ont ensuite été tenues avec les gens d'affaires, les organisations représentant la société civile et des particuliers du Canada, ainsi qu'avec les représentants des gouvernements provinciaux et territoriaux, pour recueillir leurs avis ainsi que des conseils et des points de vue concernant leurs priorités, leurs objectifs et leurs préoccupations afin de déterminer l'ampleur que devrait avoir cette initiative.

Bien que la région n'ait jamais été auparavant qu'un marché relativement modeste pour les produits canadiens, les efforts faits par le Canada pour accroître son rôle en Amérique centrale se sont avérés fructueux. En 1995, le Canada a exporté pour 94 millions de dollars de marchandises dans les quatre pays de l'Amérique centrale et ses importations en provenance de cette région se sont montées à 197,3 millions de dollars. En 2000, les exportations du Canada à destination de l'Amérique centrale ont augmenté, atteignant 173,7 millions de dollars et les importations se sont chiffrées à un peu plus de 443 millions de dollars. Les principales exportations du Canada à destination de cette région sont notamment le blé, le matériel de télécommunications, le papier journal et les autres produits du papier, la potasse, les aliments transformés, les fruits et les légumes, et les matières plastiques. Les importations canadiennes en provenance de l'Amérique centrale incluent les fruits et les légumes, les vêtements, le sucre, les composants électroniques, le tabac et le café.

CARICOM

Au cours du Sommet Canada–CARICOM qui s'est tenu en Jamaïque le 19 janvier 2001, le premier ministre Chrétien et les chefs de gouvernement des pays membres de la CARICOM ont convenu d'entamer des discussions en vue d'établir le libre-échange bilatéral. Les représentants du Canada et de la CARICOM ont tenu une réunion préliminaire en mars 2001 afin d'élaborer un accord-cadre qui servira de point de départ aux négociations sur le libre-échange. Parallèlement, un processus intérieur de consultation permettra de recueillir des conseils et des suggestions afin de déterminer les priorités et les objectifs de cette initiative, de même que les inquiétudes qui y sont liées. La valeur des échanges bilatéraux entre le Canada et les pays de la CARICOM est substantielle et atteignait 938 millions de dollars en 2000. En 1999, les investissements canadiens dans la région se montaient à près de 25 milliards de dollars. De plus, les entreprises canadiennes d'experts-conseils et d'ingénierie se voient octroyer chaque année des contrats dans les Caraïbes pour une valeur de 200 millions de dollars.

Les exportations canadiennes dans les pays de la CARICOM sont composées principalement de produits de la pêche, de produits agroalimentaires, de matériel de télécommunications, d'ordinateurs, de papier (y compris de papier journal), de meubles et de produits pharmaceutiques. L'or, l'aluminium, la bauxite, les produits de la pêche, les produits agroalimentaires, les combustibles minéraux, les essences pétrolières, les tiges d'acier et les produits chimiques d'usage industriel sont les principales importations canadiennes en provenance de la CARICOM.

Résultats obtenus en 2000

- Conclusion d'un accord avec le Costa Rica concernant les prescriptions sanitaires pour la viande d'origine canadienne.

Accès au marché — priorités du Canada en 2001

- conclure un accord de libre-échange avec le Costa Rica;
- poursuivre les négociations en vue de conclure un accord de libre-échange avec le Salvador, Guatemala, le Honduras et le Nicaragua;
- poursuivre les négociations en vue de conclure un accord de libre-échange avec la CARICOM;
- poursuivre les discussions avec la République dominicaine concernant les obstacles à l'importation des produits canadiens du bois.
- travailler de concert avec nos homologues du Guatemala en vue de conclure un accord relativement aux prescriptions sanitaires visant les importations de viande du Canada;
- continuer de présenter des observations aux autorités du Panama pour obtenir l'élimination des exigences liées à la délivrance des permis d'importation, des prescriptions sanitaires et phytosanitaires, et des autres obstacles au commerce qui nuisent aux exportations canadiennes de produits agroalimentaires.

5. *Ouverture sur l'Europe*

Aperçu

Ayant dépassé les États-Unis sur le plan du PIB et de la population, l'Union européenne (UE) est aujourd'hui le plus vaste marché du monde. Réunis, les 15 États membres de l'UE restent au deuxième rang, après les États-Unis, des partenaires du Canada en matière de commerce et d'investissement. En 2000, le commerce de marchandises entre le Canada et l'UE s'est chiffré à 55 milliards de dollars. Nos exportations vers l'UE atteignaient 21 milliards de dollars et nos importations, 34 milliards de dollars. L'UE est également au deuxième rang des sources d'investissement étranger direct au Canada et des destinations des investissements directs du Canada à l'étranger. En 1999, les investissements cumulés de l'UE au Canada s'élevaient à 45,2 milliards de dollars, tandis que l'investissement direct du Canada dans l'UE atteignait 48,9 milliards de dollars.

Plusieurs développements majeurs survenus dans l'UE sur le plan commercial et sur le plan économique ont des effets sur le Canada, notamment l'instauration de l'Union économique et monétaire, les distorsions du marché dues aux mesures de soutien du secteur agricole, les droits imposés pour protéger certains secteurs, l'expansion du marché unique, les négociations en vue de l'élargissement de l'UE et de la conclusion de nouveaux accords commerciaux régionaux, et l'imposition par l'UE d'interdictions ou de restrictions à l'importation basée sur une interprétation du besoin de mesures préventives. L'UE continuera de se débattre avec la question des réformes institutionnelles devenues essentielles à son bon fonctionnement futur en raison de l'adhésion de nouveaux membres.

L'euro est maintenant la monnaie officielle de 12 des 15 États membres de l'UE, la Grèce ayant adopté la monnaie européenne le 1er janvier 2001. Seuls le Danemark, la Suède et le Royaume-Uni ne l'ont pas encore adoptée. Les billets et les pièces de monnaie seront mis en circulation en 2002. En collaboration avec le secteur privé, le gouvernement canadien fait le nécessaire pour veiller à ce que les entreprises canadiennes soient prêtes à s'adapter aux changements que l'euro peut provoquer dans les échanges et l'investissement.

En ce qui concerne l'élargissement de l'UE, des négociations ont été engagées pour l'adhésion de la Pologne, de la Hongrie, de la République tchèque, de la Slovénie, de l'Estonie, de Chypre, de la Lettonie, de la Lituanie, de la République slovaque, de Malte, de la Bulgarie et de la Roumanie. La Turquie veut également être du nombre, mais les pourparlers ne commenceront que lorsque celle-ci aura satisfait à certains critères politiques nécessaires à l'adhésion. Bien que les États membres soient réticents à fixer une date précise, ceux-ci ont convenu, au Sommet qu'ils ont tenu en décembre 2000, à Nice, qu'il était souhaitable que les candidats jugés aptes à adhérer à l'UE à la fin de 2002 soient en mesure de le faire avant les prochaines élections pour le renouvellement du Parlement européen, qui se tiendront en 2004. L'UE négocie également des accords régionaux de libre-échange avec d'autres régions du monde. Ces dernières années, des accords de ce genre ont été conclus avec le Mexique, l'Afrique du Sud et des pays en développement membres du Groupe ACP (États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique). Les liens économiques avec la Suisse ont également été intensifiés dans le cadre d'une série d'accords bilatéraux. De plus, l'UE a entrepris des négociations avec les pays du Mercosur et avec le Chili. Le Canada n'est donc qu'un des huit économies n'ayant pas de liens commerciaux préférentiels avec l'UE.

Les relations commerciales entre le Canada et l'UE évoluent sous l'égide des accords de l'OMC et de l'Accord-cadre de coopération commerciale et économique conclu en 1976, qui a établi une structure de comités consultatifs. La Déclaration politique commune de 1996 sur les relations entre l'Union européenne et le Canada et le Plan d'action Canada–UE ont fixé des objectifs pour l'expansion des relations Canada–UE, non seulement dans les secteurs commerciaux et économiques, mais également dans un large éventail de questions de politique intérieure et étrangère.

L'Initiative commerciale Canada–Union européenne (ICCU), lancée en décembre 1998, établit à partir du Plan d'action quelques sous-objectifs précis en matière d'accès aux marchés et de coopération économique jugés possibles à atteindre dans une période de temps raisonnable. Ces objectifs englobent les aspects suivants : coopération en matière de réglementation, services, marchés publics, propriété intellectuelle, questions liées à la concurrence, coopération culturelle, échanges entre entreprises et commerce électronique. L'ICCU prévoit aussi que des consultations doivent être tenues régulièrement entre les deux parties concernant les questions liées au commerce multilatéral.

Un rapport sur les progrès réalisés dans le cadre de l'ICCU est soumis aux ministres du Commerce à chaque sommet Canada–EU, tenu deux fois par année pour, notamment, établir les priorités pour la période à venir. L'ICCU est l'occasion, pour les deux parties, de poursuivre leur coopération en vue de conclure un accord de reconnaissance mutuelle des services professionnels, de se donner les moyens d'intensifier la coopération culturelle, de poursuivre le dialogue en ce qui a trait à la biotechnologie et de faire progresser leurs travaux de révision. L'examen des objectifs de l'ICCU souligne que bon nombre des objectifs initiaux ont été atteints.

L'établissement d'un dialogue entre les diverses communautés d'affaires a été un objectif clé de l'ICCU. La Table ronde Canada–Europe a déjà été formée; elle rassemble des entreprises de différents secteurs qui appuient l'épanouissement des relations économiques entre le Canada et l'Union européenne. Elle a entrepris d'élargir l'éventail de ses membres et de se donner une bonne assise financière.

Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, et son homologue, le commissaire au Commerce de l'Union européenne, se réunissent fréquemment pour discuter de questions commerciales bilatérales et multilatérales, en particulier aux réunions du Sommet Canada–UE deux fois l'an. À leur dernière réunion, qui remonte au mois de décembre 2000, à Ottawa, les principaux points à l'ordre du jour étaient les perspectives d'un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales et les progrès accomplis grâce à l'ICCU. Par l'intermédiaire du Sous-comité mixte de coopération et du Sous-comité du commerce et de l'investissement, ainsi que d'autres groupes de travail sectoriels, les représentants se penchent aussi sur le commerce entre le Canada et l'Union européenne.

Résultats obtenus en 2000

- En mars 2000, l'UE a étendu son contingent tarifaire annuel pour les crevettes cuites et décortiquées, portant à 5 000 tonnes métriques le contingent soumis à des droits de 6 p. 100 (le taux tarifaire normal étant de 20 p. 100), soit un millier de tonnes métriques de plus que le contingent fixé pour 1999, qui était de 4 000 tonnes métriques.

- Tout au long de l'an 2000, des discussions ont été tenues concernant toute une gamme d'objectifs relatifs au vin et aux spiritueux. Un des principaux succès pour le Canada a été d'obtenir l'accès au marché de l'UE pour le vin de glace.

Accès au marché — priorités du Canada en 2001

- lors des négociations de l'OMC concernant l'agriculture, obtenir l'élimination des subventions à l'exportation et la réduction des mesures de soutien intérieur qui occasionnent des distorsions dans la production;
- poursuivre les discussions en vue de signer des accords pour améliorer l'accès au marché pour les vins et spiritueux canadiens;
- compléter la mise en oeuvre de l'ARM Canada–UE de 1998 en parachevant la phase d'instauration de la confiance;
- encourager les associations professionnelles au Canada et dans l'UE à oeuvrer en faveur d'accords de reconnaissance mutuelle des qualifications;
- continuer de coopérer avec l'UE dans le domaine du commerce électronique conformément au plan de travail établi.

Plusieurs obstacles au commerce mis en place par l'UE continuent à préoccuper le Canada, en particulier dans les secteurs de l'agriculture et des ressources naturelles. Dans le sillage des récents scandales sur la salubrité des aliments, la Commission et les États membres de l'UE ont adopté, quant aux questions de santé et de sécurité des consommateurs, une position plus timorée qui repose de plus en plus sur des facteurs qui ne relèvent pas du domaine de la science.

C'est surtout grâce à de nouvelles négociations commerciales multilatérales que l'on pourra améliorer l'accès au marché du Canada pour un large éventail de produits industriels et agricoles. Les efforts bilatéraux de libéralisation dans le cadre de l'ICCU contribueront également à atteindre cet objectif.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Politique agricole commune et subventions visant les produits agricoles

En mars 1999, dans le cadre de leur programme de l'an 2000, les chefs d'État des pays membres de l'UE ont opté pour une réforme de la Politique agricole commune (PAC). La nouvelle politique est décevante, car elle n'a donné lieu qu'à de modestes réductions du soutien des prix des produits agricoles et elle maintient les subventions directes à la production. La PAC continuera donc à limiter l'accès aux marchés de l'UE pour la plupart des produits agricoles canadiens et de fausser les marchés des pays tiers. Le Canada persistera à stimuler les efforts en faveur de la réduction du soutien interne ayant des effets de distorsion sur le marché et de l'élimination de toutes les subventions à l'exportation lors des négociations multilatérales sur l'agriculture qui ont débuté en 2000.

Vins et spiritueux

Au cours de la dernière année, le Canada et l'UE ont fait de nouveaux efforts en vue de conclure des accords relativement aux vins et aux spiritueux. Des discussions de haut niveau ont eu lieu à la fin de 2000 et au début de 2001, notamment lors du Sommet Canada–Union européenne tenu à Ottawa en décembre 2000, afin d'obtenir pour le vin de glace canadien un accès rapide au marché européen. Le 27 février 2001, une étape importante a été franchie lorsque le Comité de gestion des vins de l'UE (dont font partie tous les États membres) ne s'est pas opposé à ce que l'on apporte les modifications législatives qui permettront l'importation du vin de glace canadien. La Commission européenne devrait adopter ces modifications législatives sous peu. Les autres questions débattues portent entre autres sur les méthodes oenologiques et la protection des indications géographiques. L'UE a également fait état de ses préoccupations concernant les politiques de certaines commissions provinciales des alcools. Dans le cas des spiritueux, les objectifs du Canada sont notamment la reconnaissance et la protection par l'UE de l'appellation « whisky canadien ».

Poisson

Les exportateurs canadiens de poisson, de crevettes et de fruits de mer demeurent défavorisés par les droits élevés imposés par l'UE. Les droits qui s'appliquent aux poissons de fond, dont plusieurs espèces intéressent le Canada, se situent entre 12 p. 100 et 23 p. 100. Les exportations de crevettes nordiques sont assujetties à des taux pouvant aller jusqu'à 20 p. 100, selon la forme du produit. Principalement en raison de ces obstacles, les exportations de poisson et de fruits de mer du Canada à destination de l'Union européenne n'ont cessé de baisser depuis le début de la décennie; elles se sont stabilisées autour de 300 millions de dollars. Le gouvernement

canadien continuera à considérer comme une priorité l'amélioration de l'accès aux marchés de l'UE pour les exportations de produits canadiens de la pêche.

En avril 1999, l'UE a alloué un contingent tarifaire autonome à un taux réduit de droits de 6 p. 100 pour 4 000 tonnes de crevettes cuites et décortiquées importées en vue d'être transformées sur son territoire. En décembre 1999, les ministres des Pêches des États membres ont décidé de maintenir le contingent pendant une autre période de trois ans et à le faire passer à 5 000 tonnes par an. Le Canada insistera sur le renouvellement et l'amélioration de ce contingent tarifaire jusqu'à ce qu'il obtienne un accès total et en franchise de droits pour ce produit dans le cadre de négociations de l'OMC.

Aluminium

La réduction des droits sur les lingots d'aluminium et autres métaux non ferreux reste une priorité pour le Canada. En ce qui concerne l'aluminium, par exemple, le gouvernement continuera à soutenir les efforts de l'industrie canadienne visant à encourager les producteurs et les utilisateurs de lingots de l'UE qui pensent comme nous à demander à la Commission européenne de suspendre les droits de douane de 6 p. 100.

Colza canola génétiquement modifié

L'Union européenne n'a pas encore approuvé tous les colzas canolas génétiquement modifiés actuellement produits au Canada; c'est pourquoi nous ne pouvons pas exporter de colza canola à l'UE. Les exportations canadiennes de colza canola à l'UE ont atteint le niveau record de 425 millions de dollars en 1994. Le Canada croit qu'aucune raison de santé, de salubrité des aliments ou de sécurité environnementale ne peut justifier que l'UE refuse d'approuver pour ses marchés les colzas canolas génétiquement modifiés cultivés commercialement au Canada.

La Commission de l'UE a adopté une approche scientifique et approuve séparément les organismes génétiquement modifiés (OGM). Elle a publié deux rapports scientifiques favorables dans lesquels on déclare que deux variétés de colza canola génétiquement modifié déjà cultivées au Canada ne posent aucun risque pour la santé ou l'environnement. Des minorités d'États membres se sont toutefois ligués pour former des blocs d'opposition qui ont empêché l'adoption des approbations.

Le processus d'approbation des OGM de l'UE est ainsi au point mort depuis mars 1998. Dans un effort pour relancer le processus d'approbation et pour que le public ait confiance dans les OGM, la Commission de l'UE a proposé une législation révisée pour l'approbation des OGM (UE 90/220) en juillet 2000. Cette directive, qui décrit la série d'étapes que l'industrie de la biotechnologie européenne doit suivre pour garantir que chaque nouveau produit génétiquement modifié ne présente pas de risque pour l'environnement, est plus astreignante que la directive précédente.

Le 14 février 2001, le Parlement européen a officiellement approuvé cette directive révisée et a donné aux États membres 18 mois pour l'incorporer à leur législation nationale. Ainsi, tout au moins, le régime d'approbation européen des OGM ne sera pas modifié d'ici à l'automne 2002.

Les principaux marchés d'exportation du Canada pour le colza canola, soit le Japon, les États-Unis et le Mexique, ont accepté les variétés cultivées au Canada. En 1999, environ 60 p. 100 de la superficie consacrée au colza canola au Canada était réservée à la culture de variétés affichant de nouvelles particularités. Le Canada continue à exprimer ses préoccupations auprès des plus hauts échelons de l'UE concernant cet obstacle à l'accès aux marchés pour les variétés de colza canola génétiquement modifié actuellement cultivées au Canada.

Amiante chrysotile

Dans l'Union européenne, 11 États membres (l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Danemark, la Finlande, la France, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suède) ont fortement limité ou carrément interdit l'utilisation de l'amiante chrysotile. Au cours de l'été 1999, la Commission européenne a adopté un amendement à sa directive sur l'amiante exigeant que tous ses États membres en interdisent l'utilisation avant janvier 2005. Les exportations canadiennes d'amiante et de produits d'amiante vers l'UE totalisaient environ 44 millions de dollars en 1995.

Le gouvernement du Canada, en collaboration avec le gouvernement du Québec, l'industrie de l'amiante, les syndicats et les communautés concernées, cherche à maintenir l'accès au marché de l'UE pour les produits de l'amiante chrysotile.

Le Canada considère que les interdictions imposées par de nombreux États membres de l'UE et la Commission ne reposent pas sur une évaluation scientifique des

risques et qu'elles ne sont pas proportionnelles aux risques potentiels de l'amiante chrysotile dans des applications spécifiques. Il estime que les résultats des études scientifiques appuient l'approche de l'utilisation contrôlée de l'amiante chrysotile. Le gouvernement fédéral s'est donc efforcé, chaque fois qu'il en a eu l'occasion, de persuader l'UE et chaque État membre de maintenir des politiques d'utilisation contrôlée plutôt que d'imposer des interdictions.

À la demande du Canada, un Groupe spécial a été formé dans le cadre de l'OMC pour résoudre le différend concernant l'interdiction de l'amiante chrysotile par la France. Dans son rapport final du 18 septembre 2000, le groupe spécial a conclu que le décret interdisant l'amiante en France était conforme aux accords de l'OMC. Le 23 octobre 2000, le Canada a porté en appel certains aspects de la décision rendue par le groupe spécial. Dans son rapport deposé le 12 mars 2001, l'Organe d'appel a maintenu la principale conclusion du groupe spécial quant à la conformité du décret français aux accords de l'OMC.

Interdictions et restrictions applicables à certains métaux non ferreux

La Commission européenne a proposé diverses directives (sur les piles et les accumulateurs, sur la gestion des déchets du matériel électrique et électronique, et sur les véhicules hors d'usage) prévoyant, entre autres, des restrictions relativement à l'utilisation — et éventuellement à l'interdiction — de certaines substances, y compris le plomb, le mercure et le cadmium, dont le Canada est un exportateur. Ces interdictions, si elles sont mises en oeuvre dans la forme où elles sont proposées, auraient des conséquences commerciales néfastes pour le Canada en ce qui concerne tant les métaux non ferreux en question que les produits manufacturés dans lesquels ils sont utilisés. Bien que le Canada appuie l'engagement de la Commission européenne en ce qui a trait à la protection de la santé et de l'environnement, il continue de s'interroger quant à savoir si de telles interdictions sont proportionnelles aux risques et il est préoccupé de ce que de telles mesures puissent en fait s'avérer plus restrictives pour le commerce que cela n'est nécessaire pour atteindre les objectifs visés.

Le Canada considère que l'élimination progressive et l'interdiction de ces matériaux dans le matériel électrique et électronique peuvent avoir des effets négatifs sur l'environnement en forçant le recours à d'autres matériaux pouvant s'avérer encore plus nuisibles pour l'environnement que les substances qu'ils remplacent. De plus, les mesures d'élimination progressive et d'interdiction auront une incidence néfaste importante sur le commerce par suite de leurs effets sur la conception, la fabrication, la production et la distribution de toutes les sortes de matériel électrique et électronique dans le monde. Dans la mesure où les directives proposées prévoient un traitement sélectif des matériaux et des composants individuellement identifiés, elles constituent une violation du cycle de fabrication et de production de la récupération des ressources et, à ce titre, de telles contraintes sont démesurées et non nécessaires.

Les directives proposées font état « de responsabilités des producteurs », mais sans définir clairement qui doit mettre sur pied les régimes de collecte, de reprise et de démantèlement en fin de vie utile ou les programmes de recyclage, de réutilisation et de récupération auxquels elles font référence. Le Canada craint que cela pourrait conduire à la création d'un marché fermé pour les matières premières dont l'accès serait limité aux entreprises de transformation oeuvrant au sein d'un « réseau de producteurs » très fermé. Les directives proposées semblent aussi prévoir, en ce qui concerne les exportations, des restrictions qui pourraient être incompatibles avec les règles commerciales internationales.

Le Canada a demandé à plusieurs reprises à la Commission européenne des précisions sur les éléments scientifiques justifiant prétendument les interdictions énoncées dans les directives proposées. Or, aucune information n'a encore été donnée à ce sujet. En l'absence d'évaluations des risques approfondies et rigoureusement scientifiques, le Canada considère que la Commission agit de façon prématurée. Des comités du Parlement européen examinent actuellement un certain nombre des directives proposées. Comme les discussions sont toujours en cours au sein de l'UE concernant le contenu et la mise en oeuvre de celles-ci, le Canada va continuer de suivre les travaux et de faire part de ses observations à la Commission européenne, au Parlement européen et aux États membres à chaque étape du processus de décision de l'UE.

Éco-étiquetage

La Commission européenne a mis en place un plan d'éco-étiquetage, appelé « Programme fleur ». Les produits visés comprennent un certain nombre de produits de papier (par exemple, les papiers hygiéniques). Les critères de ce programme reflètent dans une large mesure

les exigences environnementales intérieures de l'Europe, ses valeurs et ses mesures de rendement. Le Canada a été exclu du processus d'établissement des critères et il est préoccupé par le fait que le Programme fleur n'a pas été élaboré de façon transparente et engendre une discrimination qui profite aux producteurs de l'UE.

Le Canada suivra de très près les développements dans ce domaine pour veiller à ce que les programmes d'éco-étiquetage des États membres soient conformes aux prescriptions du Code de bonne pratique de l'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce en ce qui concerne la transparence et l'accès équitable pour les producteurs étrangers.

Certification des forêts

Sur les marchés d'Europe, mais surtout au Royaume-Uni, en Allemagne et aux Pays-Bas, on exige de plus en plus que les produits forestiers soient accompagnés d'une preuve quelconque qu'ils ont été manufacturés à partir de bois provenant de forêts gérées de façon écologique et viable. La preuve est habituellement fournie au moyens d'un certificat ou d'une étiquette apposée sur le produit. Bien que la demande à cet égard témoigne d'un niveau d'examen dont ne font pas l'objet d'autres matières premières utilisées dans la fabrication de produits concurrents, l'industrie canadienne s'efforce de satisfaire à cette demande, la plupart du temps en recourant à l'un des quatre régimes de certification en vigueur ou en cours d'élaboration au Canada.

La certification des forêts pose un défi de taille en raison de l'ampleur, la diversité et la complexité des forêts canadiennes et du besoin de garantir que l'évaluation des forêts est faite selon des critères et des indicateurs pertinents à la superficie en question. Il convient de noter qu'environ 90 p. 100 des forêts canadiennes appartiennent à l'État et que l'industrie évolue actuellement dans un milieu assujetti à un examen permanent et où la gestion forestière est hautement réglementée sur la base de critères de développement durable.

Le Canada craint cependant que la certification elle-même soit utilisée pour restreindre l'accès aux marchés, ce qui désavantagerait les produits canadiens sur les marchés d'exportation. Le problème des obstacles qui prennent la forme de spécifications élaborées pour les matières premières selon des conditions locales ou des critères inadéquats n'a pas encore été réglé. Les politiques d'approvisionnement adoptées par des groupes d'achat ou des organismes publics qui exigent que tous les produits portent l'étiquette prescrite en vertu d'un régime de certification donné, au détriment, sinon à l'exclusion, d'autres régimes ou moyens, probablement équivalents, représentent aussi des obstacles. Toutes les mesures exigeant que les produits forestiers portent une étiquette obligatoire indiquant des renseignements autres que le procédé ou les méthodes de production sont une source d'inquiétude pour le Canada.

Le Canada continuera à suivre de près l'accès aux principaux marchés des produits canadiens afin de veiller à ce que la certification y demeure une activité facultative et que des critères compatibles avec les valeurs forestières canadiennes soient utilisés pour l'évaluation des produits canadiens.

Certification des produits alimentaires biologiques

L'UE autorise l'importation de produits biologiques à partir de pays tiers figurant sur une liste de pays autorisés à exporter leurs produits vers l'UE, et à partir de pays tiers ne figurant pas sur cette liste. Comme le Canada fait actuellement partie du second groupe, ses exportations de produits biologiques à destination de l'UE doivent être certifiées, et les exportateurs canadiens doivent traiter séparément avec chacun des États membres de l'UE pour obtenir, au cas par cas, l'autorisation d'exporter leurs produits biologiques certifiés. La législation de l'UE concernant les produits biologiques exige que les responsables de la certification des produits organiques répondent à la norme EN45011/ISO 65 concernant les organismes de certification. Les États membres de l'UE appliquent cette exigence. Le processus d'approbation au cas par cas a parfois créé des problèmes d'accès aux marchés européens pour les produits biologiques canadiens.

Les exportateurs canadiens devront continuer de se conformer aux exigences des pays membres de l'UE en matière d'importation de produits biologiques tant que le Canada ne figurera pas sur la liste des pays tiers autorisés à exporter leurs produits vers l'UE. Pour figurer sur cette liste, le Canada doit être en mesure de démontrer que la « Norme canadienne pour l'agriculture biologique » récemment élaborée — ratifiée en 1999 par le Conseil canadien des normes (CCN) — répond aux normes de production biologique de l'UE ou à des normes équivalentes, et qu'il possède un organisme accrédité de certification pour l'agriculture

biologique. Le Canada devrait pouvoir répondre à la première de ces exigences puisque la Norme canadienne pour l'agriculture biologique est en harmonie avec les normes internationales (ISO 65 et Codex Alimentarius). La seconde exigence n'est pas encore satisfaite puisque le Conseil consultatif canadien de la production biologique, un organisme consultatif sans but lucratif défendant les intérêts des groupes de production et de certification biologique du Canada, n'a soumis que récemment sa demande d'accréditation afin de devenir le premier organisme de certification accrédité par le CCN pour les produits biologiques canadiens. La conclusion de ce long processus n'est pas attendue avant deux à cinq ans.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services professionnels

Les discussions entre l'Union européenne et le Canada ont été entamées en 2000 afin d'étudier l'intérêt qu'ont nos fournisseurs de services professionnels respectifs à élaborer des ARM. À la suite des consultations nationales menées de part et d'autre, les architectes et les ingénieurs ont manifesté leur intention d'envisager des discussions en vue d'une entente. Ces professions possèdent une vaste expérience des deux marchés, s'intéressent de près à ceux-ci et sont déjà signataires d'ARM. Par exemple, les ingénieurs canadiens ont conclu des accords de reconnaissance mutuelle avec leurs homologues de la France et du Royaume-Uni.

Les discussions entre les corporations professionnelles sont à leur début. Les deux parties se sont entendues pour échanger des renseignements concernant leurs régimes de réglementation respectifs sur des questions telles que l'accréditation, la délivrance de licences, les normes professionnelles et les procédures. Il s'agit d'une première étape essentielle à la pleine compréhension des points que leurs régimes ont en commun et des éléments qui les différencient. On s'attend à ce que les discussions se poursuivent jusqu'à la fin de 2001.

Le gouvernement du Canada encourage depuis longtemps les corporations professionnelles nationales et provinciales à s'engager dans la création d'ARM avec leurs homologues à l'étranger, de façon à améliorer leurs capacités d'exportation en matière de services sur les marchés étrangers. Parce que ces accords lient les associations professionnelles en question et ne sont donc pas de nature intergouvernementale, le rôle du gouvernement se limite à faciliter et à promouvoir leur combinaison.

RÉGLEMENTATIONS SANITAIRES ET PHYTOSANITAIRES APPLIQUÉES AUX IMPORTATIONS

Nématode du pin

Depuis juillet 1993, l'UE exige que les exportations canadiennes de bois d'oeuvre résineux, à l'exception du thuya géant, soient soumises à un traitement à la chaleur pour assurer la destruction du nématode du pin. Cette exigence a eu pour effet d'interrompre toute exportation de bois d'oeuvre résineux canadien non traité destiné à l'UE. Le Canada a indiqué à maintes reprises qu'il considère le traitement obligatoire à la chaleur comme une exigence excessive, étant donné le risque négligeable d'établissement du nématode du pin dans l'UE sous l'effet du commerce de bois d'oeuvre résineux canadien.

Au cours des années, le Canada a proposé d'autres mesures pour contrôler le nématode du pin tout en permettant le commerce du bois d'oeuvre non traité, mais l'UE n'a pas accepté les propositions canadiennes de mesures moins restrictives à l'égard du commerce. À la demande du Canada, des consultations dans le cadre de l'OMC ont eu lieu le 15 juillet 1998, mais la question n'est toujours pas résolue. Des fonctionnaires collaboreront avec des représentants de l'industrie et des provinces pour étudier les mesures à prendre.

Hormones du boeuf

En 1989, l'UE interdisait l'utilisation des hormones anabolisantes chez les animaux ainsi que l'importation de viande de boeuf produite à l'aide de ces substances. Le Canada et les États-Unis se sont toujours opposés à cette interdiction, invoquant qu'elle ne repose pas sur des études scientifiques et constitue dès lors une entrave injustifiée au commerce. L'innocuité des hormones anabolisantes a été confirmée par le Codex Alimentarius et par les examens scientifiques effectués par le Canada lui-même.

Le Canada et les États-Unis en ayant référé à l'OMC, un groupe spécial a conclu en août 1997 que l'interdiction de l'UE contrevenait à l'Accord de l'OMC sur les mesures sanitaires et phytosanitaires, étant donné

qu'elle n'était pas fondée sur une preuve scientifique. La conclusion du groupe spécial a été confirmée par l'Organe d'appel de l'OMC en janvier 1998. L'UE devait se conformer aux rapports au plus tard en mai 1999, mais elle ne l'a pas fait.

Comme l'UE n'avait pas mis en oeuvre les décisions de l'OMC et comme elle n'avait pas proposé de mesures acceptables de compensation, en août 1999 le Canada a imposé des droits à titre de rétorsion sur une liste de produits importés de l'UE, notamment la viande de boeuf, la viande de porc, les concombres et les cornichons. Ces mesures resteront en vigueur aussi longtemps que l'UE n'aura pas mis en oeuvre les décisions de l'OMC, ou offert de mesures compensatoires satisfaisantes à titre provisoire, en attendant qu'elle mette en oeuvre lesdites décisions.

En mars 2001, l'UE n'ayant toujours pas mis en oeuvre les décisions de l'OMC, le Canada a décidé de maintenir ses mesures de rétorsion. Le Canada cherche toujours à obtenir un accès libre au marché de l'UE pour la viande de boeuf d'origine canadienne. Pour plus de renseignements : *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-f.asp#Hormones*

Accord d'équivalence vétérinaire Canada–UE

Le 17 décembre 1998, le Canada et l'UE ont signé un accord sur l'équivalence vétérinaire qui régit le commerce des animaux vivants, du poisson et des produits du poisson. Cet accord établit un mécanisme permettant de reconnaître l'équivalence des mesures sanitaires du Canada et de l'UE et vise à faciliter le commerce bilatéral. Un comité de gestion mixte a été formé pour mettre cet accord en oeuvre.

Ce comité a tenu sa deuxième réunion en octobre 2000, à Halifax. Ses membres ont convenu de poursuivre les travaux en vue d'établir une liste de marchandises reflétant les priorités communes pour lesquelles une approche concertée peut être suivie en matière d'équivalence. Un accord a également été conclu concernant les moyens à prendre pour améliorer les échanges d'information et les notifications. Il a aussi été convenu, de façon prioritaire, d'établir trois groupes de travail techniques ayant pour thèmes l'audit/vérification, l'échange d'information et les notifications, et l'équivalence.

Pommes de terre de semence

Une dérogation aux exigences phytosanitaires de l'UE est requise pour maintenir l'accès au marché de l'Union européenne pour les pommes de terres de semence canadiennes. L'UE s'inquiète particulièrement du flétrissement bactérien et du viroïde de la filosité des tubercules.

Le Canada bénéficiait depuis longtemps d'une dérogation annuelle accordée à la condition qu'il procède à des essais rigoureux en laboratoire et à la certification de zones exemptes de maladie à l'Île-du-Prince-Édouard et au Nouveau-Brunswick pour toutes les exportations à destination de l'UE.

En septembre 1999, le Comité phytosanitaire permanent de l'UE a approuvé une dérogation de trois ans pour les pommes de terre de semence canadiennes. En novembre 1999, l'UE a publié sa décision autorisant quatre États membres (l'Italie, le Portugal, la Grèce et l'Espagne) à importer des pommes de terre de semence du Canada pendant les saisons de commercialisation ou les périodes d'expédition des trois prochaines années (soit du 15 janvier 2000 au 31 mars 2000; du 1er décembre 2000 au 31 mars 2001; du 1er décembre 2001 au 31 mars 2002). Jusqu'à présent, l'Italie et le Portugal ont été les seuls de ces quatre États membres à se prévaloir de cette dérogation. Pour la période d'expédition allant de janvier à mars 2000, le Portugal a été le seul des quatre États membres à avoir recours à la dérogation; il a importé 282 tonnes de pommes de terre de semence de l'Île-du-Prince-Édouard. Ayant tardé à mettre en oeuvre la décision rendue par la Commission, l'Italie n'a pu se prévaloir de la dérogation pour la période d'expédition allant de janvier à mars 2000.

AUTRES DOSSIERS

Marchés publics

L'accès aux marchés de l'UE dans un certain nombre de secteurs intéressant les fournisseurs canadiens (dont le matériel et les services de télécommunications, le matériel de transport et les services publics d'électricité) reste bloqué. Au nombre des obstacles qui restreignent l'accès à ces marchés, citons ceux qui ont trait aux normes, à la certification, à la qualification professionnelle et aux exigences de contenu national. Le Canada poursuit ses entretiens avec l'UE sur ces dossiers dans

le cadre du Groupe de travail sur les marchés publics de l'OMC, en vue de réduire davantage encore ou d'éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires.

Télécommunications

Les entreprises canadiennes bénéficient de la libéralisation des cadres réglementaires des télécommunications en cours dans l'UE. Nous suivons avec intérêt la réalisation du dégroupement des lignes d'abonnés dans l'UE, en ce qui a trait notamment aux coûts, à la transparence et à la rapidité. Cependant, un certain nombre de problèmes ont été identifiés. En Allemagne, les coûts de réglementation élevés, actuellement soumis aux tribunaux allemands, sont un sujet de préoccupation pour les entreprises canadiennes; et les efforts faits par Deutsche Telekom pour obtenir que le marché de Berlin bénéficie d'une considération spéciale pour ce qui est de la fixation de taux de connexion, s'ils devaient aboutir, créeraient un précédent malencontreux.

Association européenne de libre-échange

Le 9 octobre 1998, le gouvernement a annoncé l'ouverture de négociations en vue du libre-échange avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE). L'AELE comprend l'Islande, la Norvège, la Suisse et le Liechtenstein. En 2000, le Canada a exporté pour 1,3 milliard de dollars de marchandises et en a importé de cette région pour 5,9 milliards de dollars. En 1999, l'investissement étranger direct des membres de l'AELE au Canada était de 4,6 milliards de dollars; il était concentré dans les industries basées sur les ressources naturelles.

Cet accord de libre-échange portera probablement surtout sur l'élimination des droits de douane visant les produits industriels. Il comportera une certaine libéralisation de l'agriculture et il instaurera un nouveau concept de coopération dans le domaine de la facilitation du commerce et de la politique de la concurrence. Il ne comprendra pas de nouveaux engagements dans des secteurs tels que les services, l'investissement et la propriété intellectuelle.

Les parties se sont entendues sur la plupart des questions. Par contre, la question du traitement des navires, des navires de haute-mer et des plates-formes de forage servant à l'exploitation du pétrole et du gaz en mer n'a pas encore été résolue.

Accords de reconnaissance mutuelle

Un accord de reconnaissance mutuelle (ARM) favorise le commerce des produits réglementés du fait qu'il permet aux fabricants exportateurs de satisfaire, dans leur propre pays, aux prescriptions en matière d'essai, d'inspection et de certification. En juillet 2000, le Canada a signé trois accords bilatéraux (réunis dans un même document) avec l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège portant sur la reconnaissance mutuelle de l'évaluation de la conformité pour certains produits réglementés. Ces accords couvrent les secteurs du matériel de télécommunications; du matériel des technologies de l'information; de la sécurité en matière d'électricité; de l'interférence électro-magnétique; des instruments médicaux; des bonnes pratiques de fabrication pour les produits pharmaceutiques; et des embarcations de plaisance. Il est prévu que les périodes d'instauration de la confiance planifiées dans les ARM commenceront au début de 2001. Ces trois accords viennent s'ajouter à l'ARM entre le Canada et la Commission européenne, et à l'ARM entre le Canada et la Suisse.

Fédération de Russie

Aperçu

Depuis la crise financière en 1998, les exportations canadiennes de marchandises en Russie ont chuté de façon dramatique, passant de 379 millions de dollars en 1997, à 199 millions de dollars en 2000. Les importations de marchandises russes au Canada ont été de 666 millions de dollars en 2000, comparativement à 607 millions de dollars en 1999. La plupart des exportateurs canadiens ont réduit leurs activités en Russie, préférant attendre la suite des événements, mais les signes de reprise que donne l'économie suscitent un regain d'intérêt pour ce marché. En 1999, l'investissement canadien direct en Russie était estimé à environ 1,25 milliard de dollars et était concentré principalement dans les mines, le pétrole et le gaz et, dans une moindre mesure, dans les services alimentaires et la haute technologie.

Sous le nouveau régime, l'économie russe montre des signes de reprise, bien que les réformes structurelles continuent à avancer lentement. La Russie restera un marché stratégique clé pour les industries canadiennes dans les secteurs de l'extraction des ressources, de

l'agroalimentaire et des matériaux d'habitation et de construction. Le gouvernement du Canada s'emploie à améliorer l'accès à cet important marché émergent principalement par l'intermédiaire de la Commission économique intergouvernementale (CEI) bilatérale, des négociations en vue de l'accession de la Russie à l'OMC et de la négociation d'un nouvel APIE.

Relations bilatérales

La Commission économique intergouvernementale canado-russe a été établie en 1995 afin de cibler et d'éliminer les sources de friction et les obstacles en matière de commerce et d'investissement auxquels se heurtent les entreprises canadiennes et russes sur nos deux marchés. Elle a tenu sa dernière réunion en juin 2000, à Moscou, et la délégation canadienne était dirigée par le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew. Des groupes de travail sectoriels, centrés sur le pétrole et le gaz, l'agriculture, l'habitation et la construction, les mines, l'Arctique et le Nord, travaillent à améliorer les débouchés et l'accès au marché pour les exportateurs et les investisseurs canadiens. On examine aussi des projets d'activités ponctuelles de la CEI dans les secteurs de la sylviculture, de l'aérospatiale et des télécommunications, de même que pour la promotion de liens économiques plus étroits entre l'Ouest canadien et l'Extrême-Orient russe.

Les exportateurs canadiens doivent composer avec une multitude d'essais et de normes de certification avant que leurs produits puissent entrer en Russie. Il arrive fréquemment que, pour différents produits, il faille de multiples certificats de conformité (par exemple en matière d'incendie, de santé et de sécurité au travail), tous délivrés par des autorités réglementaires différentes (et parfois en concurrence les unes avec les autres). Il est souvent difficile d'obtenir l'information publiée sur ces exigences. L'application inconsistante des procédures douanières et le manque de transparence au niveau des changements des droits de douane, des règlements, des droits et des licences d'exportation sont aussi une source de difficultés pour les exportateurs et les investisseurs canadiens.

Par l'intermédiaire de la CEI et d'autres initiatives bilatérales, y compris la coopération technique, le Canada prône des réformes au code fiscal russe, des procédures pour le règlement des différends et l'exécution des engagements contractuels, et un cadre stratégique pour le développement des ressources. Il a aussi pressé la Russie de lever les nombreux obstacles administratifs au commerce et à l'investissement, et d'uniformiser l'application et l'exécution de ses lois et règlements.

Accession à l'OMC

La Fédération de Russie a fait sa demande d'accession à l'OMC en 1993. Le Canada est membre du groupe de travail de l'OMC chargé d'examiner cette demande et il mène des discussions bilatérales avec la Russie dans le but de faire avancer le dossier. Dans une déclaration conjointe du premier ministre Chrétien et du président Poutine publiée en décembre 2000, le Canada et la Fédération de Russie ont réaffirmé leur engagement d'interagir activement en ce qui concerne les questions relatives à l'accession de la Russie à l'OMC.

Le Canada a souligné qu'il appuyait l'accession de la Russie à l'OMC aux conditions commercialement viables généralement applicables aux nouveaux membres. L'accession de la Russie à l'OMC donnera aux exportateurs et aux investisseurs canadiens un accès plus facile et plus prévisible à cet important marché. Elle aidera aussi à consolider le processus de transition économique en Russie et à renforcer le système commercial multilatéral. Bien que des progrès considérables aient été faits ces dernières années, la Russie a encore beaucoup à accomplir pour que son système commercial et économique satisfasse aux normes de l'OMC. Le Canada continuera à demander plus de transparence ainsi qu'un accès plus ouvert, plus sûr et non discriminatoire pour les fournisseurs canadiens de produits et de services.

La Fédération de Russie a présenté son offre initiale concernant les droits de douane en février 1998. Au mois de juin suivant, le Canada a entrepris des discussions bilatérales à Moscou qui se sont soldées par la présentation en l'an 2000 de deux offres révisées par la Russie. D'autres progrès ont été réalisés, principalement en ce qui a trait aux droits de douane visant les produits industriels, lors des deux séances de discussions bilatérales tenues en octobre et décembre 2000. Une offre révisée concernant les droits de douane a été présentée en février 2001. Les discussions bilatérales se poursuivent à un rythme accéléré. Le Canada veut des concessions tarifaires sur des produits qui sont exportables actuellement ou qui pourraient le devenir, comme le matériel pour l'industrie pétrolière et gazière, les

produits agricoles et agroalimentaires, le poisson et les produits du poisson, les véhicules, le matériel pour aéronefs et le matériel de télécommunications. Il s'attend notamment à ce que la Russie consolide tous ses droits aux taux actuels ou à des taux inférieurs, à ce qu'elle se joigne à diverses initiatives zéro pour zéro convenues à l'OMC et à ce qu'elle offre un accès non discriminatoire, par exemple dans le secteur des oléagineux.

La Fédération de Russie a présenté son offre initiale concernant les services en octobre 1999. En mai 2000, le Canada a entamé à Genève des discussions bilatérales en la matière. Une réunion a ensuite été tenue en décembre 2000 et en février 2001, la Russie a soumis une offre révisée concernant les services. Le Canada veut que la Russie prenne des engagements contraignants concernant les déplacements temporaires de personnes et l'établissement d'une présence commerciale. Le Canada s'intéresse particulièrement aux secteurs des services professionnels et autres, notamment les services informatiques et les services connexes, les télécommunications de base et les télécommunications à valeur ajoutée, les services financiers, les services de construction, les services concernant l'environnement et les services de transport. Il cherche aussi à obtenir la suppression des restrictions et des mesures discriminatoires en ce qui concerne les modes de fourniture transfrontières, de consommation à l'étranger et de présence commerciale dans ces secteurs.

INVESTISSEMENT

La protection des investissements canadiens en Russie reste une priorité pour le Canada, qui a des intérêts considérables dans ce pays, particulièrement dans les mines, le pétrole et le gaz. Le développement des ressources naturelles ainsi que d'autres formes de développement des infrastructures, des services et de l'industrie sont des domaines qui ont du potentiel pour les investisseurs canadiens.

Bien que le gouvernement russe ait déclaré qu'il jugeait prioritaire d'encourager l'investissement étranger, il s'est révélé difficile d'instaurer un climat d'investissement stable et attrayant. Les investisseurs sont actuellement aux prises avec de nombreux problèmes, tels que la criminalité et la corruption, les niveaux d'imposition, la complexité des lois et le flou qui les entoure, ainsi que l'absence de recours judiciaires efficaces pour régler les différends en matière d'investissement.

L'APIE signé par le Canada et l'URSS en 1989 ne donne aux investisseurs canadiens qu'une protection limitée lorsqu'on la compare à celle conférée par des accords plus récents du genre de l'ALENA. Les négociations entamées en janvier 1998 se poursuivent afin de conclure un nouvel accord qui instaurera des conditions plus favorables à une augmentation de l'investissement canadien.

UKRAINE

Aperçu

Le commerce bilatéral entre le Canada et l'Ukraine, qui s'est chiffré à 148 millions de dollars en 2000, est en deçà de son potentiel, l'excédent commercial ukrainien atteignant 98 millions de dollars. En 1999, les investissements canadiens totalisaient environ 150 millions de dollars et se concentraient dans les secteurs suivants : énergie, construction et agroalimentaire. Une quarantaine d'entreprises canadiennes font des affaires en Ukraine; la moitié d'entre elles maintiennent une présence dans le pays.

Le gouvernement du Canada travaille à l'amélioration de l'accès au marché ukrainien et au développement du commerce et des investissements bilatéraux dans le cadre des négociations avec l'Ukraine sur son accession à l'OMC et de la Commission économique intergouvernementale bilatérale.

Accession à l'OMC

En 1993, l'Ukraine a demandé à accéder à l'OMC. Depuis, le Canada a souligné la nécessité, pour l'Ukraine, de rendre l'accès à son marché — pour les exportations canadiennes de biens et de services — plus ouvert, plus sûr et non discriminatoire. En 2000, les membres de l'OMC ont choisi l'ambassadeur du Canada auprès de l'OMC, l'honorable Sergio Marchi, comme président du Groupe de travail de l'accession de l'Ukraine à l'OMC.

Lors de la dernière réunion de ce groupe de travail le 12 juillet 2000, d'importants progrès ont été réalisés dans plusieurs domaines et, en novembre 2000, l'Ukraine a fourni des plans d'action en matière de réglementation, a donné des réponses aux questions

qui avait été posées et a mis à jour les renseignements concernant plusieurs secteurs et diverses politiques commerciales. La réunion du 12 juillet a marqué une étape importante dans l'avancement du processus d'accession de l'Ukraine à l'OMC, mais ce processus est loin d'être terminé, particulièrement dans les domaines des obstacles techniques au commerce, des mesures sanitaires et phytosanitaires, de la propriété intellectuelle et des procédures douanières.

Dans le cadre du processus d'accession de l'Ukraine à l'OMC, le Canada et ce pays ont entrepris, en 1997, des négociations bilatérales en matière d'accès aux marchés pour les biens et services. Les négociations ont d'abord avancé lentement, mais de sérieux progrès ont été faits en juillet et en décembre 2000, dans des secteurs comme l'agriculture, le poisson et les produits de la pêche, les produits industriels et les services. Le Canada poursuivra ces négociations bilatérales en 2001. Le Canada souhaite que l'Ukraine abaisse les droits de douane auxquels sont assujettis plusieurs produits dont l'exportation intéresse directement des entreprises canadiennes et qu'elle abolisse les obstacles non tarifaires à l'importation de ces produits. Le Canada désire également que l'Ukraine prenne des engagements dans des secteurs clés des services comme les télécommunications et les services financiers. Étant donné le regain d'enthousiasme qu'a démontré l'Ukraine en 2000 pour son accession à l'OMC, le Canada est optimiste en ce qui concerne les progrès qui seront réalisés, en 2001, dans les négociations aussi bien multilatérales que bilatérales en vue de son accession.

Le Centre de droit et de politique commerciale (CDPC) de l'Université d'Ottawa et de l'Université Carleton travaille de concert avec le ministère de l'Économie de l'Ukraine afin d'accroître la capacité de l'Ukraine de participer de façon efficace au processus d'accession à l'OMC et de l'aider à remplir ses obligations dans le cadre de l'OMC. Le projet « Renforcement des capacités en matière de politique commerciale » comprend trois volets : (1) une aide technique en matière de commerce international afin de répondre aux besoins à court terme dans le cadre du processus d'accession à l'OMC; (2) le renforcement des capacités institutionnelles par la fondation d'un centre ukrainien sur le modèle du CDPC d'Ottawa afin de répondre aux besoins à plus long terme du gouvernement et du secteur privé; et (3) un programme de stages pour les étudiants diplômés en commerce international.

6. *Ouverture sur l'Asie-Pacifique*

Coopération économique Asie-Pacifique

Depuis sa création en 1989, le programme commercial de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) a évolué au gré des événements du commerce mondial. Les ministres et les dirigeants continueront à tenir des rencontres informelles dans le but de consolider le système de commerce multilatéral. Dans la déclaration qui a été publiée à la suite de la Réunion des dirigeants économiques de l'APEC qui s'est tenue à Bandar Seri Begawan, à Brunéi Darussalam, en novembre 2000, ces derniers ont demandé qu'un nouveau cycle de négociations de l'OMC soit engagé le plus rapidement possible dans l'intérêt de tous les membres de l'OMC, plus particulièrement les économies les moins avancées et les économies en développement. Les dirigeants ont convenu de la nécessité de dresser et de mettre au point le plus tôt possible en 2001 un ordre du jour équilibré et assez général qui tiendrait compte des intérêts et des préoccupations de tous les membres de l'OMC, et de lancer un nouveau cycle de négociations en 2001.

Les dirigeants se sont aussi proposés de faire avancer considérablement les négociations sur l'agriculture et les services qui sont actuellement en cours sous les auspices de l'OMC. Ils ont également demandé aux ministres de continuer à préparer le nouveau cycle en s'attachant aux droits de douane sur les produits industriels et ont réitéré leur volonté d'appliquer le moratoire sur l'imposition des droits de douane sur les transmissions électroniques jusqu'à la prochaine Rencontre ministérielle de l'OMC. Pour accélérer les préparatifs du nouveau cycle de négociations, les dirigeants ont également recommandé la mise en oeuvre anticipée d'un plan stratégique de l'APEC qui augmentera la capacité des économies en développement membres de l'APEC à mettre en oeuvre les accords de l'OMC.

Les dirigeants ont aussi reconnu la nécessité de préparer les économies à recourir à la technologie pour récolter les fruits de la mondialisation et ont annoncé la mise en oeuvre d'un plan directeur qui devrait permettre aux peuples de toutes les économies de l'APEC d'avoir accès, individuellement ou collectivement, à l'information et aux services offerts dans Internet d'ici 2010. Les dirigeants ont en outre annoncé la mise en oeuvre d'un vaste plan d'action pour la nouvelle économie qui décrit les programmes qui aideront nos économies à

tirer parti des progrès de la technologie de l'information pour stimuler leur productivité et leur croissance et rendre les services accessibles à toute la communauté.

En prévision des prochaines négociations de l'OMC, les économies membres de l'APEC continueront de miser sur l'établissement de règles et la libéralisation comme atouts clés pour atteindre le but qu'il se sont fixé pour 2010/2020, soit un marché libre et ouvert pour le commerce et l'investissement. Pour y arriver, les dirigeants de l'APEC préconisent la conclusion d'accords de libre-échange bilatéraux ou régionaux dans les règles de l'OMC.

L'APEC s'attachera à étayer ses travaux sur la facilitation du commerce. Une étude effectuée en 1997 pour le compte de l'APEC a conclu que les engagements qu'ont pris les économies membres pour faciliter leurs échanges mutuels auront plus d'incidence sur la réduction des coûts et l'accroissement du PIB que ceux qu'elles ont pris dans le domaine de la libéralisation du commerce. Une étude récente, réalisée en 1999, concluait que les engagements en matière de facilitation du commerce qu'avaient pris les membres de l'APEC permettraient d'accroître le PIB de la région d'un montant pouvant aller jusqu'à 46 milliards de dollars américains, tandis que les engagements en matière de libéralisation contribueraient à l'expansion du PIB pour un montant pouvant aller jusqu'à 29 milliards de dollars américains.

Au nombre des aspects de la facilitation du commerce auxquels l'APEC s'intéresse activement figurent les normes, la conformité, les formalités douanières, la mobilité des gens d'affaires et le commerce électronique. Ses efforts continus faciliteront le commerce régional et en réduiront les coûts. Ils rendront le climat commercial plus stable et plus prévisible, et créeront de nouvelles occasions de former des réseaux et des partenariats. Le Canada a beaucoup contribué à faire avancer la question de la facilitation du commerce au sein de l'APEC en 2000, notamment en invitant des experts de tous les pays membres à examiner les avantages d'une démarche intégrée.

Réalisations de l'APEC en 2000

- Élaboration et mise en oeuvre de Plans d'action individuelle électronique à l'aide de la technologie du Web pour rendre les Plans plus accessibles et plus utiles aux entreprises.
- Création du site Web BizAPEC.com, lequel fournit tout un éventail de sources d'information utiles pour les entreprises.
- Ouverture d'un dialogue sur les produits chimiques.
- Adoption d'un plan stratégique destiné à accroître la capacité des membres de l'APEC à mettre en oeuvre les accords de l'OMC.
- Élaboration d'un « carnet de route » pour la consolidation des marchés.
- Mise au point du plan directeur de l'APEC concernant les travaux à effectuer dans le secteur des services.
- Élaboration des Principes et particularités d'une bonne exécution des règlements techniques et des notes d'information.
- Élaboration d'une méthode d'évaluation et d'appréciation du degré de mise en oeuvre des Plans d'action collectifs du Sous-comité des procédures douanières de l'APEC.
- Élaboration d'un programme de facilitation de l'exécution destiné à aider les économies membres de l'APEC à mettre en oeuvre les initiatives convenues en matière d'énergie.
- Élaboration d'une politique générale de coopération en matière de normes d'efficience énergétique, et établissement d'un mécanisme destiné à favoriser l'adoption d'une approche par produit en vue de l'harmonisation accrue des procédures de vérification du rendement énergétique.
- Adoption des principes de l'APEC concernant l'interconnexion.
- Adoption des principes de l'APEC concernant les ententes en matière de facturation internationale des services Internet.
- Achèvement du projet de mise en oeuvre de l'Accord de l'OMC sur les télécommunications de base destiné à aider les économies membres de l'APEC à mettre en application les dispositions de l'Accord.
- Adoption de la Charte du tourisme de l'APEC.
- Production du rapport intitulé *Les économies de l'APEC après la crise asiatique* qui examine et met en évidence les conséquences à long terme de la crise financière asiatique pour les économies de l'APEC et les perspectives de croissance future des pays de la région.

- Achèvement d'un projet portant sur l'économie axée sur le savoir, qui préconise le recours au savoir comme facteur de production et l'action coopérative des économies membres.

En 2001, le Canada continuera de déployer des efforts en vue de l'élaboration d'une initiative globale qui appuiera la facilitation du commerce au sein de l'APEC. Cette initiative ira dans le sens des directives données par les dirigeants de l'APEC à Brunéi Darussalam et cherchera à accroître les débouchés des entreprises canadiennes dans la région. Le Canada continuera à insister pour que l'APEC examine les divers aspects de la facilitation du commerce d'une manière intégrée, dans l'optique de cerner les questions convergentes génératrices de synergie. En outre, le Canada continuera à promouvoir le dialogue sur les questions de politique et le renforcement des capacités dans le domaine des politiques sociales et de l'adaptation structurelle. Il projette de continuer à encourager l'engagement concret du public envers l'APEC, notamment en établissant un dialogue avec les organismes de la société civile, afin d'accroître l'appui en faveur des réformes économiques nécessaires à la croissance et à la prospérité régionales. Le Canada s'efforcera également de mettre au point une stratégie de perfectionnement des ressources humaines beaucoup plus efficace au sein de l'APEC.

Tous les documents de l'APEC sont disponibles dans Internet à l'adresse *www.apecsec.org.sg*

Le Canada possède son propre site sur l'APEC à l'adresse *www.dfait-maeci.gc.ca/canada-apec*

JAPON

Aperçu

Le Japon est le troisième partenaire commercial du Canada après les États-Unis et l'Union européenne, avec 2,2 p. 100 des exportations totales, et le troisième investisseur étranger direct en importance au Canada. Quant au Canada, il est l'un des principaux fournisseurs du Japon pour un certain nombre de produits clés tels que le bois d'oeuvre, les pâtes et papiers, les minéraux, la viande, le poisson, les céréales et les oléagineux, et les maisons préfabriquées. Si les exportations axées sur les ressources demeurent à la base de notre relation commerciale, le Canada est en train de devenir pour le Japon une source de plus en plus importante de divers produits et services sophistiqués à valeur ajoutée axés sur la technologie. Les aéronefs, les logiciels, le matériel de télécommunications ainsi que les produits et services liés aux ressources naturelles et à l'environnement entrent tous au Japon à un rythme qui s'accélère. Le Japon est pour sa part une source importante de placements de portefeuille au Canada, et les investissements canadiens directs au Japon continuent à réagir favorablement à la déréglementation de l'économie japonaise et aux nouveaux débouchés de ce marché.

En 2000, l'ensemble de nos échanges de marchandises avec le Japon a augmenté de 9,2 p. 100 par rapport à la même période en 1999 pour atteindre 25,6 milliards de dollars. Après avoir reculé vers la fin des années 1990, nos exportations vers le Japon ont repris un rythme prometteur et enregistré une croissance de 7 p. 100 pour représenter 9 milliards de dollars. Nos importations en provenance du Japon ont continué à augmenter pour atteindre 16,6 milliards de dollars en 2000, après avoir enregistré une croissance de 10,4 p. 100. Le Canada a exporté pour 1,5 milliard de dollars en services et importé pour 1,6 milliard en 2000. Au Japon, la reprise économique lente, mais soutenue, a stimulé la demande à long terme de produits novateurs à prix concurrentiel, ce qui offre aux exportateurs canadiens un nouveau débouché d'importance.

Dans le cadre du « Plan d'action du Canada pour le Japon », les milieux d'affaires et tous les échelons de gouvernement collaborent pour tirer parti des débouchés qui s'ouvrent dans cinq secteurs clés, soit l'agroalimentaire et la pêche, le tourisme, les technologies de l'information, les matériaux de construction de même que les produits de soins de santé et instruments médicaux. Le Plan d'action fait également ressortir les nouveaux débouchés du marché japonais (dans des secteurs tels que l'environnement, l'aérospatiale, les nouvelles technologies énergétiques et l'électricité, et l'éducation) par suite de la transformation de la structure de l'économie, de la réforme de la réglementation et de l'évolution des goûts des consommateurs. Le Plan d'action informe aussi l'industrie canadienne de l'évolution des conditions du marché japonais et l'incite à adapter ses produits à ce marché.

À l'appui des efforts mis en oeuvre pour promouvoir la nouvelle image de marque du Canada, c'est-à-dire celle d'une société de technologie d'avant-garde, et pour encourager la diversification de nos relations commerciales avec le Japon qui ont traditionnellement été

fondées sur les produits de base, la mission d'Équipe Canada de 1999 au Japon a permis de mettre en valeur les points forts des secteurs canadiens de haute technologie. Ces efforts ont déjà commencé à porter fruit, ainsi qu'en témoigne la hausse d'activité enregistrée par les secteurs de haute technologie tout particulièrement. Une vingtaine de sociétés canadiennes de la technologie de l'information ont ouvert des bureaux au Japon ces deux dernières années, et la part des produits fabriqués et des services à valeur ajoutée dans les exportations canadiennes à destination du Japon ne cesse d'augmenter.

Sur la lancée de la mission d'Équipe Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, de concert avec les gouvernements provinciaux et territoriaux et avec l'appui de l'Organisation du commerce extérieur du Japon (JETRO), a tenu une série d'activités et de colloques promotionnels. Après avoir organisé 15 de ces colloques dans tout le Canada, dont une visite pour les médias, les activités visaient principalement à promouvoir l'image de marque du Canada, initiative permanente destinée à actualiser l'image du Canada au Japon.

La création d'un site Web en langue japonaise contenant une mine de renseignements sur les capacités commerciales de tous les secteurs prioritaires du Canada ainsi que de l'information sur le vaste éventail de nos services d'ambassade s'inscrivait également dans le cadre de ces activités. Un symposium sur la haute technologie a aussi été tenu dans les missions canadiennes de Tokyo et d'Osaka; cette manifestation commerciale de cinq jours a réuni 26 sociétés canadiennes et 1 000 sociétés japonaises de haute technologie. De plus, répondant à l'immense intérêt manifesté par les Japonais à l'endroit de la haute technologie canadienne, le président de la JETRO, M. Hatakeyama, a mené une mission de jumelage d'entrepreneurs japonais et canadiens en octobre 2000 dans le cadre de la mission sur les technologies de l'information d'« Équipe Japon ». Quelques semaines plus tard, 110 Canadiens et 150 Japonais du milieu des affaires, des universités et des gouvernements venaient assister à des discours, à des colloques et à des séances de jumelage organisés dans le cadre du quatrième Kansai Canada-West Business Forum qui se tenait à Kyoto. D'autres missions dans le domaine de la médecine, de l'environnement et de la technologie sans fil organisées en même temps ont permis aux entrepreneurs canadiens de prendre contact avec quelque 600 partenaires potentiels à Tokyo, à Nagoya et à Kyoto.

L'ouverture de la section commerciale du consulat honoraire à Hiroshima en septembre 2000 est venue appuyer les activités mises en oeuvre pour donner aux Canadiens la possibilité de continuer à exploiter les débouchés qu'offrent les diverses régions du Japon. La nomination d'un attaché commercial à cette section donnera au personnel du nouveau bureau les moyens de chercher de meilleurs débouchés pour le compte d'entreprises canadiennes et locales désireuses de nouer de nouvelles relations d'affaires, les PME en particulier.

Pour appuyer nos efforts, le festival « Pensez Canada 2001 » se déroulera d'avril à la fin de juillet 2001 dans tout le Japon et quelque 140 manifestations y seront organisées, dont des activités culturelles et commerciales, des activités axées sur les rencontres, la paix et la sécurité et d'autres activités d'information. Ces événements mettront en valeur notre culture, nos technologies, nos points forts traditionnels ainsi que le rôle que nous tenons dans le monde sur le plan de la paix et de la sécurité et de la gestion de l'environnement.

Gérer la relation commerciale

Le Canada et le Japon continuent de promouvoir l'expansion du commerce et la coopération économique en vertu de l'Accord-cadre de coopération économique de 1976 et du Communiqué conjoint émis en 1999 à l'occasion de la mission d'Équipe Canada menée par le premier ministre Jean Chrétien. Le Communiqué conjoint réaffirmait l'intention des deux gouvernements de faire avancer la collaboration en matière de réglementation afin de faciliter les échanges de produits réglementés. Il saluait également l'intérêt du secteur privé envers la réalisation d'une étude portant sur les débouchés en matière de commerce et d'investissement bilatéraux.

Les réunions sur la politique commerciale permettent de faire le point sur la relation économique et commerciale, et s'ajoutent aux discussions périodiques tenues par divers ministères et organismes canadiens et japonais sur des questions précises ayant trait à des secteurs tels que les télécommunications, la culture, les normes sur les matériaux de construction, l'environnement, le tourisme, les services aériens, les oléagineux et les transports, pour n'en nommer que quelques-uns. La diversité des thèmes à l'ordre du jour donne une indication de l'ampleur de notre relation économique et commerciale avec le Japon. En 2000, le Canada et le Japon ont entrepris de revoir leurs mécanismes de consultation

bilatérale pour trouver des moyens de renforcer le rôle que l'un et l'autre doit tenir dans l'expansion de leurs courants d'échanges commerciaux et d'investissements.

La collaboration en matière de réglementation entre le Canada et le Japon se poursuit également à divers égards, et ce, aussi bien multilatéralement que bilatéralement. Le Canada poursuivra ses efforts en vue d'étendre la collaboration à des domaines tels que la biotechnologie, la politique de la concurrence, l'administration douanière et, plus particulièrement, il continuera de participer aux discussions entre les autorités de la santé sur le respect des procédures relatives aux inspections et sur la possibilité de reconnaître mutuellement les bonnes pratiques de fabrication des produits pharmaceutiques.

Le Canada salue et encourage les initiatives du secteur privé visant à fortifier les relations commerciales, par exemple le Forum annuel Canada–Japon, qui a eu lieu à Tokyo en octobre 2000, et la Conférence annuelle des gens d'affaires Canada–Japon. Lors de la dernière conférence, tenue à Tokyo en mai 2000, le Comité des gens d'affaires Canada–Japon a demandé que soient entreprises les démarches nécessaires pour conclure un accord de libre-échange entre le Canada et le Japon et a proposé la création dans les deux pays de groupes de travail qui seraient chargés d'étudier cette possibilité. Cette recommandation allait dans le même sens que les études du secteur privé et d'autres rapports dont les conclusions indiquaient que le Canada et le Japon n'exploitaient pas le plein potentiel de leur relation. C'est pourquoi les gens d'affaires canadiens et japonais ont entrepris d'analyser les possibilités commerciales et les possibilités d'investissement. Pour donner suite à ces études et à ces efforts, les gouvernements canadien et japonais, de concert avec le secteur privé, ont aussi entrepris des recherches et des analyses pour trouver des moyens d'améliorer notre relation économique et commerciale.

Résultats obtenus en 2000

- Entrée en vigueur du Protocole modifiant la Convention de 1986 entre le Canada et le Japon en vue d'éviter la double imposition et de prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu.
- Le Japon a mis en oeuvre la modification de la loi sur les normes agricoles japonaises (JAS), laquelle autorise les organismes étrangers à demander le statut d'organismes d'homologation enregistrés et d'organismes de classification enregistrés pourvu qu'il soit établi que le pays étranger possède un système d'évaluation de la conformité équivalent. En mars 2001, le Japon a confirmé que le système canadien d'évaluation de la conformité des produits ligneux était équivalent au système japonais en vertu de la loi JAS.
- Conclusion d'un accord entre le Japon et le Canada autorisant l'exportation d'huîtres canadiennes vivantes vers le Japon.
- La réforme de la réglementation et la restructuration du secteur japonais des services de télécommunications ont occasionné une modeste réduction des tarifs d'interconnexion.
- Le Japon a remplacé son système d'évaluation et d'approbation des matériaux de construction régi par l'article 38 de sa loi sur les normes du bâtiment par un nouveau système autorisant les organismes étrangers d'évaluation et d'approbation reconnus.
- Le Japon a continué d'adopter de plus en plus de normes internationales (ISO) pour les matériaux de construction.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- continuer de militer en vue d'une réduction des droits frappant les huiles végétales (notamment l'huile de colza canola), les aliments transformés, les produits forestiers (bois d'oeuvre d'épinette-pin-sapin, contreplaqué en bois résineux, bois d'oeuvre de placage lamellé, panneaux à copeaux orientés et poutrelles laminées), les viandes rouges, le poisson, les métaux non ferreux et les chaussures en cuir;
- continuer d'exercer des pressions pour faire tomber certains obstacles techniques et réglementaires du Japon pour faciliter les exportations canadiennes dans des secteurs prioritaires, tels que les produits agroalimentaires, les matériaux de construction et les services;
- continuer de participer au processus de consultation officielle du Japon et de cerner les obstacles réglementaires intérieurs qui enfreignent la croissance économique et entraînent des coûts additionnels pour les entreprises et les consommateurs, et recenser plus particulièrement les règlements et les normes qui s'écartent tellement des normes internationales que les produits doivent être lourdement documentés et soumis à de nombreux tests additionnels (par exemple, les normes du Japon concernant les résines plastiques);

- continuer de chercher à conclure un accord sur la totalisation et la sécurité sociale dans l'optique de réduire les coûts des contributions au titre de la sécurité sociale et d'aider à protéger dans les deux pays les droits des salariés à recevoir une pension;
- les organismes de réglementation continueront à collaborer dans des domaines tels que les produits pharmaceutiques, la biotechnologie et la politique de la concurrence, et à militer en faveur d'une plus grande collaboration en matière de réglementation dans des domaines tels que les instruments médicaux, les formalités douanières et les produits alimentaires.

Faciliter l'accès aux marchés des produits

Produits agroalimentaires, poisson et boissons

Le Japon est le premier importateur net au monde de produits agroalimentaires, de poisson et de boissons. En 2000, les exportations canadiennes de produits agroalimentaires et de poisson vers le Japon ont représenté 2,6 milliards de dollars. Le Canada cherche à pénétrer davantage cet important marché et il se préoccupe de certaines mesures japonaises touchant les droits, les mesures de sauvegarde, l'étiquetage d'OGM et les prescriptions phytosanitaires en matière d'importation. Dans de nombreux cas, le Japon soutient que ses politiques sont conformes aux engagements pris dans le cadre du Cycle d'Uruguay et que toute nouvelle réduction de droits ou concession touchant l'accès aux marchés sera envisagée dans le cadre des négociations de l'OMC.

Exportations d'huîtres vivantes

Le 6 juillet 2000, répondant à une demande spécifique des producteurs d'huîtres de la Colombie-Britannique, les représentants de l'ACIA et le ministère japonais de la Santé et du Bien-être ont conclu une entente qui autorise l'exportation d'huîtres vivantes vers le Japon.

Mesure de sauvegarde touchant le porc réfrigéré et surgelé

Le Canada demeure préoccupé de l'application par le Japon de la mesure de retour aux droits antérieurs sur le porc sous la forme de hausses du prix minimal à l'importation. Depuis son adoption en 1995, cette mesure de sauvegarde a été un sujet de grave préoccupation pour les producteurs canadiens de porc. Telle qu'elle est administrée présentement, cette mesure suscite beaucoup d'inquiétude chez les fournisseurs canadiens et les importateurs japonais. Le Canada cherche une solution qui tiendra compte des préoccupations des Canadiens et des Japonais en éliminant les effets néfastes de cette mesure sur le marché. Cela fera partie des priorités du programme des prochaines négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Droits de douane visant l'huile de colza canola

Le Japon impose aux huiles à friture importées des droits de douane spécifiques, c'est-à-dire au kilogramme. Depuis la conclusion des négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay, le Japon a abaissé ses droits spécifiques sur ces produits. Comme les équivalents *ad valorem* des droits spécifiques sont inversement proportionnels aux prix d'importation (lorsque les prix d'importation chutent, les équivalents *ad valorem* augmentent, et vice-versa), les droits spécifiques protègent de manière progressive les producteurs nationaux contre la concurrence posée par les importations à moindre prix et amortissent ainsi les réductions des taux de droits spécifiques. Par exemple, en raison du faible prix des produits en 2000, l'équivalent *ad valorem* des taux spécifiques appliqués à l'huile de colza canola s'est maintenu entre 23 et 28 p. 100. Ces droits élevés visent à protéger l'industrie japonaise de l'extraction de l'huile et de la fabrication de produits connexes comme la margarine. Le Canada veillera à négocier la réduction maximale de ces taux élevés lors des négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Étiquetage de produits alimentaires contenant des organismes génétiquement modifiés

À compter du 1er avril 2000, le Japon exigera que les importations d'aliments contenant des organismes dérivés de la biotechnologie fassent l'objet d'un étiquetage obligatoire et d'une notification. Ces exigences s'appliqueront aux récoltes et aux produits alimentaires contenant des OGM qui auront été approuvés au préalable par le ministère de la Santé et du Bien-être. Dans le cas des aliments transformés, ces exigences ne s'appliqueront qu'aux trois premiers ingrédients classés par poids et aux ingrédients qui contribuent pour 5 p. 100 ou plus au contenu, également par poids. Les aliments pour lesquels il est impossible de mesurer scientifiquement la présence d'OGM seront exemptés (comme l'huile de colza canola).

Il est difficile pour l'instant d'évaluer l'incidence de ces mesures. Il reste encore beaucoup de questions à régler, dont la portée du système d'étiquetage, la mesure dans laquelle ce système sera appliqué aux nouveaux produits et s'il visera également d'autres récoltes génétiquement modifiées. Le Canada a fait part de ses préoccupations à l'égard de la position du Japon concernant l'étiquetage obligatoire d'une méthode de production et de transformation non liée au produit (par exemple, le Japon tient à appliquer un système dit de « préservation de l'identité »), tant au niveau bilatéral qu'auprès du Comité des obstacles techniques au commerce de l'OMC. Le Canada continuera à suivre cette question de près pour préserver l'accès des produits alimentaires canadiens au marché japonais.

Nourriture pour poissons en contenants hermétiques

Le tarif douanier japonais permet l'importation en franchise de droits de nourriture pour poissons et autres animaux si celle-ci se trouve dans des « contenants hermétiquement clos ne pesant pas plus de 10 kilogrammes chacun ». Les contenants plus grands et ceux considérés comme non « hermétiques » sont soumis à un droit de 36 ¥ le kilogramme (soit une baisse de 4 ¥ le kilogramme à compter du 1er avril 2000). Le Canada allègue que la définition du terme « hermétique » est trop restrictive et qu'elle a pour effet d'assujettir inutilement les importations aux droits de douane.

Poivrons de serre

L'industrie canadienne des légumes de serre, plus spécifiquement celle de la Colombie-Britannique, commercialise ses produits au Japon, mais elle n'a pas réussi à obtenir accès au marché pour les poivrons de serre. En novembre 2000, l'ACIA a fourni aux autorités japonaises des données confirmant qu'aucune documentation ne fait état de la présence en Colombie-Britannique du parasite qui les préoccupe. Cela appuie la position du Canada voulant que la province de la Colombie-Britannique a le statut de zone exempte de parasites selon les normes de la Convention internationale pour la protection des végétaux.

Foin

En décembre 1998, le Japon a approuvé un protocole en matière d'importation du foin fumigé en provenance du Canada. Le Japon craint l'entrée de la mouche de Hesse, également un parasite du riz. L'industrie canadienne du foin tient à faire approuver le protocole de traitement thermique, considéré comme plus économique que la fumigation. Au début de 2000, l'ACIA a présenté au ministère japonais de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches (MAFP) les résultats des tests effectués à l'aide du protocole de traitement thermique. Lors de l'examen des résultats en juin 2000, les experts techniques du MAFP ont demandé d'autres données d'essai. En novembre 2000, les dirigeants de l'ACIA, de concert avec le comité scientifique de la Canadian Hay Association (Association canadienne des producteurs de foin), ont fourni au MAFP l'information réclamée. Les fonctionnaires du MAFP ont été invités à assister à l'exécution du nouveau traitement thermique, dès qu'un essai commercial aura eu lieu au début de 2001.

Bovins de reproduction

En septembre 2000, le MAFP a proposé des modifications aux prescriptions en matière de santé animale dans le contexte de l'exportation d'animaux vivants au Japon, dont la date d'entrée en vigueur était prévue pour décembre 2000. Comme les révisions proposées comportaient des exigences très strictes, l'ACIA a avisé le MAFP en novembre 2000 que le Canada ne serait pas en mesure d'homologuer ses bovins de reproduction destinés à l'exportation au Japon dans les conditions proposées. Les États-Unis et l'Australie ont également informé les autorités japonaises qu'ils se trouvaient dans la même impossibilité. En décembre 2000, le MAFP a fait savoir au Canada que le Japon avait suspendu indéfiniment la mise en oeuvre des nouvelles dispositions.

Matériaux de construction et logement

Ces deux dernières années, les modifications à la loi sur les normes du bâtiment qui avaient pour objet d'instaurer des normes du bâtiment axées sur la performance (plutôt que des normes de prescription) et la mise en oeuvre d'une modification à la loi sur les normes agricoles qui autorise les organisations étrangères à obtenir le statut d'organisme d'homologation enregistré (OHE) et d'organisme de classification enregistré (OCE) ont été les résultats les plus notables des efforts de déréglementation entrepris par le Japon. Cependant, le Japon doit pousser davantage sa déréglementation et sa libéralisation s'il veut que les consommateurs japonais et les fournisseurs canadiens de produits de construction en bois puissent en profiter. À cette fin, le Canada et le Japon continuent à collabo-

rer en reconnaissant mutuellement leurs normes, en mettant en commun leurs données d'essai pour les matériaux de construction et en effectuant des examens conjoints des méthodes de construction.

Le Canada poursuivra ses consultations bilatérales avec le Japon au sujet de la révision du code japonais du bâtiment pour aider le Japon à améliorer la qualité des logements et pour faciliter les exportations canadiennes de matériaux de construction. Plus particulièrement, le Canada s'efforce d'éliminer d'autres restrictions sur les constructions à ossature en bois, par exemple, en révisant les codes de prévention des incendies pour veiller à ce que les méthodes et les critères d'essai soient transparents et pour permettre aux organismes étrangers de devenir des organes reconnus d'évaluation et d'approbation en vertu de la nouvelle loi sur l'assurance de la qualité des habitations. Le Canada exhorte par ailleurs le Japon à supprimer les limites de grandeur prescrites dans la loi sur les normes du bâtiment. Le Canada souhaiterait aussi qu'il adopte des procédés administratifs relatifs à la prévention des incendies acceptés à l'échelle internationale ainsi que des normes internationales applicables aux essais de réaction au feu.

Organismes d'homologation enregistrés et organismes de classification enregistrés

En juin 2000, le Japon a mis en oeuvre la modification de sa loi sur les normes agricoles, laquelle autorise les organismes étrangers à demander le statut d'OHE et d'OCE pourvu qu'il soit établi que le pays étranger possède un système d'évaluation de la conformité équivalent. Ainsi, dès qu'ils auront obtenu le statut d'OHE et d'OCE, les organismes étrangers pourront inspecter les produits et appliquer le sceau JAS (normes agricoles japonaises) à ceux qui satisfont aux normes. En 2000, le Canada a demandé au MAFP de confirmer les « équivalences » relatives aux produits ligneux. Suite à des consultations approfondies, le Canada a obtenu ces équivalences en mars 2001. Les organismes canadiens peuvent donc maintenant obtenir le statut d'OHE et d'OCE ce qui facilite l'accès au marché des produits ligneux.

Droits de douane appliqués au bois d'oeuvre d'épinette-pin-sapin

Le système de classification douanière du Japon établit des distinctions entre les essences et les dimensions du bois d'oeuvre, quel que soit l'usage auquel il est destiné. Par conséquent, les importations d'épinette-pin-sapin, des matériaux de construction clés, sont assujetties à des droits allant de 4,8 à 6 p. 100, tandis que le bois de pruche importé pour les mêmes fins n'est assujetti à aucun droit. Le Canada considère que les droits de douane sur le bois d'épinette-pin-sapin constituent une question prioritaire et il cherchera à approfondir la question, surtout dans le cadre de nouvelles négociations commerciales multilatérales de l'OMC.

Restrictions visant la construction de structures en bois à trois étages

Bien que la construction de structures en bois à trois étages soit maintenant autorisée dans les quasi-zones d'incendie, le gouvernement en limite la dimension à un maximum de 1 500 mètres carrés seulement et exige des retraits importants de limite de propriété et des calculs de distance limitative pour les ouvertures pratiquées dans les murs extérieurs. Ces restrictions limitent sérieusement l'utilisation de structures en bois à trois étages dans les quasi-zones d'incendie. La grandeur des immeubles qui ne se trouvent pas dans les quasi-zones d'incendie est également limitée à 3 000 mètres carrés, et il est interdit d'utiliser le bois pour les constructions spéciales, telles que les hôtels.

L'un des principaux obstacles de la réforme réside dans l'approche japonaise aux codes de prévention des incendies. La plupart des codes de prévention et des normes s'appliquant aux incendies n'ont pas été touchés par les modifications apportées à la loi sur les normes du bâtiment. En conséquence, de nombreux aspects de cette loi qui ont trait aux incendies demeurent normatifs, limitant ainsi la construction de structures en bois et rendant la construction de celles-ci moins économique. Étant donné les nouvelles techniques de conception des bâtiments, de prévention des incendies et de lutte contre les incendies, le Canada continue à exhorter le Japon à fonder cette loi, qui régit la protection contre les incendies, les retraits de limite de propriété et les calculs de distance limitative, sur des normes de performance.

Révision des normes agricoles japonaises à l'égard des produits de construction

Dans le cadre du système JAS, les normes spécifiques font désormais l'objet d'un examen quinquennal. Le Canada continue à collaborer avec le ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches dans diverses tribunes techniques pour recueillir les données qui

faciliteront la révision des normes relatives aux matériaux de construction (bois scié pour charpente, bois classé par contrainte mécanique, bois d'oeuvre lamellé-collé, produits pour panneaux, etc.), et ce, de manière à tenir compte des méthodes d'essai canadiennes et des normes internationales. Ces données porteront, par exemple, sur la tolérance d'épaisseur des panneaux à copeaux orientés, la flache et le noeud, les émanations de formaldéhyde, etc. Le Canada continue à insister pour que les normes JAS soient axées sur la performance.

Critères de performance du bois d'oeuvre utilisé dans les constructions traditionnelles

Le Canada veille à ce que les critères de performance des méthodes de construction traditionnelle (*zairai*) qui sont en cours d'élaboration au Japon ne soient pas uniquement fondés sur l'utilisation du bois d'oeuvre *tsugi*, mais tiennent aussi compte des caractéristiques d'autres essences, la pruche, par exemple.

Loi sur l'assurance de la qualité des habitations

La loi sur l'assurance de la qualité des habitations instaure une garantie obligatoire de dix ans ainsi qu'un système d'indication facultative de la performance des nouvelles habitations. Le Canada encourage le Japon à autoriser les organismes étrangers à évaluer les caractéristiques de performance et cherche à faire en sorte que les critères et les moyens d'obtenir la preuve requise de performance n'entraînent pas des coûts tels qu'ils décourageraient les PME d'affronter la concurrence sur le marché japonais. Le Canada continue également à exhorter le gouvernement japonais à adopter les procédures internationales pour mettre les méthodes à l'essai.

AUTRES PRODUITS

Combustible en poudre sans fumée

Le Canada a également des réserves quant à la classification du combustible en poudre sans fumée que le Japon importe du Québec depuis 1991 et qui sert essentiellement d'agent propulsif pour les feux d'artifices. Le combustible en poudre sans fumée est classé par les Nations Unies dans la division 1.3C (risque mineur), mais le Japon le considère comme la poudre noire dans la division 1.1A (risque d'explosion en masse), ce qui accroît sensiblement les contraintes pour l'importation, l'entreposage, la distribution, l'inspection, les tests de dégradation et la vente. Le Canada continuera à demander des précisions aux autorités japonaises quant à la raison pour laquelle elles considèrent le combustible en poudre sans fumée plus dangereux que ne le font les autres pays.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

À mesure qu'augmente le nombre de firmes internationales faisant des affaires au Japon, l'attention se porte de plus en plus sur les barrières réglementaires et autres obstacles non tarifaires qui risquent d'entraver l'expansion du commerce dans les secteurs sous-développés de l'économie japonaise, celui des services en particulier. Les affaires ont connu une expansion considérable dans les secteurs réformés, notamment les services financiers et les télécommunications. Le Canada continue d'attirer l'attention sur les secteurs qui bénéficieraient aussi d'une réforme de la réglementation.

Services de télécommunications

Le marché japonais des services de télécommunications s'est considérablement ouvert aux sociétés étrangères. Toutes les restrictions visant l'investissement étranger dans le secteur des télécommunications ont été supprimées, sauf en ce qui concerne la société Nippon Telegraph and Telephone (NTT). Le Canada continue à suivre de près la mise en oeuvre des engagements que le Japon a pris dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services de télécommunications de base et se réjouit que le Japon projette de réduire les tarifs d'interconnexion imposés aux transporteurs étrangers du réseau local de NTT et du réseau étendu.

Plusieurs difficultés ont cependant été signalées par les entreprises canadiennes en ce qui a trait aux points suivants : capacité des nouveaux venus d'accéder au réseau; procédures de compte rendu imposées aux nouveaux venus par le ministère de la Gestion publique, de l'Intérieur et des Postes et Télécommunications; réglementation des transporteurs dominants (le fournisseur de services étendus NTT Communications, NTT West et NTT East sur le marché des communications locales, et NTT DoCoMo sur le marché des télécommunications sans fil); et capacité des nouveaux venus de bâtir de nouveaux réseaux en assurant l'accès équitable (y compris les droits de passage) aux terrains et installations possédées et gérées par les services publics, et en facilitant la construction et l'expansion de l'infrastructure sur des propriétés immobilières et foncières du domaine public.

Le Canada exhorte le Japon à continuer de réduire les tarifs d'interconnexion en adoptant la méthode du coût marginal à long terme, laquelle favorise le jeu de la concurrence des droits d'interconnexion. Le Canada se préoccupe également de l'autonomie de l'organisme de réglementation et suit de près toute modification apportée à son rôle du fait de l'intégration de l'ancien ministère des Postes et Télécommunications au grand ministère responsable des affaires générales, par suite de la réforme administrative mise en oeuvre le 6 janvier 2001.

Services financiers

Dans la foulée de la profonde réforme qui s'opère par le biais de la déréglementation et de la restructuration, le secteur financier du Japon offre maintenant plus de débouchés aux entreprises canadiennes de services financiers. L'abolition, en automne 1999, des commissions des valeurs mobilières fixes, ainsi que l'entrée en jeu de la technologie du commerce électronique, a produit un énorme intérêt pour le commerce en direct. Au nombre des autres développements survenus dans le secteur financier en 2000, signalons les efforts déployés pour réduire le volume des prêts non productifs, la création de l'Agence des services financiers, qui conjugue des fonctions d'orientation et de surveillance, l'adoption de la loi sur les compagnies d'assurance (1er juin 2000) ainsi que l'élaboration de projets de loi sur l'assurance-dépôts. Des mesures supplémentaires de réforme et de déréglementation ne pourront que favoriser un système financier plus efficient et plus solide.

Le degré de transparence du secteur financier japonais demeure une source de préoccupation. Les normes comptables s'améliorent, du fait de l'adoption de la méthode dite de l'évaluation au marché (*mark-to-market*) et des principes comptables généralement reconnus, mais d'autres changements s'imposent, dans le cas des normes comptables des assureurs-vie, par exemple. De plus, les institutions financières étrangères devraient être consultées systématiquement à propos des changements que l'Agence des services financiers ou des associations de l'industrie proposent d'apporter à la réglementation. En outre, bien que le Japon ait récemment délaissé sa méthodologie administrative antérieure et que sa nouvelle orientation soit la bienvenue, l'Agence des services financiers devrait prendre d'autres mesures pour réglementer de manière transparente; la mise en oeuvre du système de « lettres de non-intervention » devrait contribuer à cette amélioration.

Le secteur financier du Japon est dominé par les banques. Afin de diversifier l'intermédiation bancaire, le gouvernement a pris des moyens pour établir des règles équitables pour les banques, les compagnies d'assurance et les sociétés de valeurs et de placements. L'efficacité et la transparence du système financier en seront accrues, dans la mesure où le Japon sera capable de stimuler une culture de l'épargne. Les autorités japonaises devraient veiller à renforcer le rôle des épargnants, par exemple en instaurant des régimes de retraite à cotisations définies et fiscalement avantageux, et en éliminant l'obligation d'expédier à l'investisseur un prospectus pour confirmer le placement.

Les sociétés canadiennes ont fait état de problèmes dans le secteur des services financiers, et ont signalé que le Japon ne devait plus recourir aux garanties de prêts par l'État pour encourager l'établissement du prix du risque de crédit dans l'industrie, qu'il devait favoriser le transfert des épargnes des banques au marché des valeurs, et qu'il devait mieux protéger les investissements étrangers, notamment dans les cas où le partenaire local d'une entreprise étrangère ferait faillite.

Banques

L'annonce du décloisonnement des activités des institutions financières fournissant plus d'un service financier (ce serait le cas d'une banque qui se livre à des activités bancaires et au commerce des valeurs) est un pas positif, qui permettra aux groupes financiers de centraliser certaines de leurs activités et, ainsi, de bénéficier d'économies d'échelle. Les institutions financières canadiennes craignent toutefois qu'en raison de leur présence relativement faible au Japon, le coût additionnel que représente encore le cloisonnement de certaines activités constitue pour elles un fardeau excessif. Les nouvelles règles devraient donc tenir compte de la nécessité de contenir les coûts des petites institutions.

Sociétés de valeurs et de placements

Les institutions financières canadiennes estiment pouvoir tirer profit de nombreuses possibilités dans le domaine de la gestion des fonds et du courtage des valeurs. Cependant, si les coûts d'inscription des fonds semblent élevés par rapport à ceux d'autres pays, ils pourraient être réduits par une rationalisation accrue de la réglementation. En outre, les autorités devraient effectuer un examen approfondi de leur système d'information sur les sociétés de placement, pour simplifier les procédures et promouvoir le recours au système de diffusion électronique.

Assurances

Dans le marché japonais de l'assurance, les institutions financières du secteur public tel que le système d'assurance postale (connu sous le nom de Kampo) jouent un rôle important. À la lumière des projets visant à élargir la gamme des produits de Kampo, le Canada est d'avis que les institutions du secteur public ne devraient pas être autorisées à élargir leurs gammes de produits de manière qu'elle posent une concurrence directe aux assureurs privés. Les fournisseurs d'assurance étrangers devraient être consultés au sujet de pareille expansion. De même, les institutions publiques devraient soutenir la concurrence sans nuire au secteur privé, par des garanties de l'État par exemple.

Si la modification récente des méthodes comptables japonaises est bienvenue, les normes comptables des assureurs-vie devraient être améliorées. L'incertitude que ressent à l'heure actuelle le public japonais quant à l'avenir de l'industrie de l'assurance-vie est en partie attribuable à l'inquiétude qui entoure la solidité financière des sociétés de cette industrie. L'Agence des services financiers devrait s'efforcer de produire des comptes rendus exacts pour que le public soit bien informé de la sûreté de ses polices d'assurance. De plus, l'Agence devrait définir clairement le niveau de protection des titulaires de police dans l'éventualité d'une faillite.

Services juridiques

La mondialisation, la multiplication des fusions et des acquisitions, ainsi que la réforme de la réglementation japonaise, ont suscité une vive demande pour des services juridiques spécialisés en matière de questions inter-juridictionnelles propres à assurer le respect des règles de la diligence raisonnable. Ces services pourraient être fournis en collaboration avec des avocats japonais (*bengoshi*) et étrangers (*gaiben*). Toutefois, en raison de la nature restrictive du système japonais de coentreprises spécifiques, le savoir-faire au Japon est limité et les entreprises basées au Japon font souvent appel à des services à l'étranger. La loi sur les avocats étrangers interdit explicitement les partenariats et les coentreprises entre avocats japonais et étrangers, à l'exception des coentreprises établies dans le cadre du système de coentreprises spécifiques qui autorise ces partenariats, mais en circonscrit très rigoureusement le champ d'activité. De plus, les cabinets d'avocats étrangers ne peuvent engager d'avocats japonais et sont assujettis, contrairement à leurs homologues japonais, à des restrictions quant aux types de conseils qu'ils peuvent prodiguer. Le Canada continue d'exhorter le Japon à supprimer les restrictions relatives aux partenariats entre avocats étrangers et japonais et à l'embauchage réciproque, et à abolir également les restrictions auxquelles sont soumis les avocats étrangers dans la prestation de conseils juridiques en droit de leur pays ou d'un pays tiers où ils ont compétence.

Investissement

Le Japon est la troisième source d'investissement étranger direct (IED) au Canada (derrière les États-Unis et l'Union européenne) avec 6,3 milliards de dollards. Plus de 440 filiales canadiennes de sociétés japonaises sont établies dans plus de 740 endroits et contribuent pour plus de 52 000 emplois au Canada. L'investissement japonais au Canada permet à l'industrie canadienne d'accroître considérablement sa capacité de faire face à la concurrence sur le marché mondial. Le Canada ne contribue que pour une portion relativement mineure à l'investissement japonais direct à l'étranger, soit à hauteur de 3,7 p. 100 en 1999, selon le ministère japonais des Finances (en hausse de 1 à 2 p. 100 par rapport aux dix années précédentes). Les industries des ressources et de la fabrication lourde ont toujours attiré les investisseurs, mais ceux-ci semblent s'intéresser maintenant aux industries de haute technologie. Si les installations nouvelles attirent encore les gros investissements, les petits investissements, les partenariats stratégiques et les coentreprises sont de plus en plus courants. Ces décisions d'investissement émanent souvent des filiales japonaises établies en Amérique du Nord, qui assument la responsabilité qui incombait auparavant à leur siège social du Japon, ce qui témoigne du processus de mondialisation qu'ont réussi à opérer les industries japonaises prospères.

L'investissement canadien direct au Japon accuse du retard par rapport à celui d'autres pays de l'OCDE, même si d'importants investissements ont été faits ces deux dernières années. La réforme réglementaire du secteur financier japonais et la consolidation des comptes devraient cependant accroître la transparence en matière de finances et encourager l'investissement canadien au Japon. Au niveau des préfectures, on a constaté un désir accru d'attirer des capitaux étrangers, spécialement dans les secteurs de haute technologie, quoique la croissance de l'investissement canadien direct n'ait jusqu'ici profité qu'aux grands centres urbains.

Le Japon impose peu de restrictions formelles aux IED et il cherche maintenant à éliminer ou à libéraliser la plupart des restrictions à caractère juridique qui touchent des secteurs économiques particuliers. Les investissements étrangers ne font plus l'objet d'une notification préalable, sauf pour certains secteurs réglementés. Cependant, les obstacles structuraux de longue date nuisent encore à l'IED au Japon. Au nombre de ces obstacles, citons une structure de coûts élevés dans l'ensemble, l'opacité de la bureaucratie, les réseaux d'acheteurs-fournisseurs exclusifs et la non-mobilité de la main-d'oeuvre, les règlements rigoureux en matière de faillites et un manque de transparence financière, lesquels bloquent l'établissement et l'acquisition d'entreprises.

Chine et Hong Kong

Chine

Aperçu

La République populaire de Chine (excluant la Région administrative spéciale de Hong Kong) se classe au quatrième rang des marchés d'exportation du Canada. En 2000, les exportations totales canadiennes à destination de la Chine se chiffraient à 3,7 milliards de dollars, en hausse de 39,3 p. 100 par rapport à 1999. La valeur totale des importations de marchandises s'élevait à 11,3 milliards de dollars, soit une augmentation de 26,4 p. 100 par rapport à 1999.

Avec près du quart de la population mondiale et une classe moyenne en expansion, la Chine est un marché de consommation très prometteur. Le mode de vie de plus en plus occidentalisé de la classe moyenne urbaine et l'assouplissement des politiques du gouvernement chinois rendent ce marché encore plus attirant pour le Canada.

Dans le cadre des relations de haut niveau que maintiennent les deux pays, le Canada et la Chine suivent une procédure formelle de consultation pour examiner les questions d'intérêt commun qui se rapportent à l'expansion économique, au commerce et à l'investissement. Lors de sa 16e session, tenue en avril 2000 à Ottawa, le Comité économique et commercial conjoint a veillé à ce que le Canada soit en mesure de faire état des préoccupations que suscitait l'accessibilité du marché de la Chine et de formuler son opinion sur l'expansion économique, sur l'importance de la transparence et sur la nécessité de fonder une économie de marché sur des règles.

Dans ses relations avec la Chine, le Canada a adopté une approche qui tient pleinement compte de l'importance croissante de la Chine sur la scène mondiale. Un partenariat économique entre la Chine et le Canada est essentiel au maintien d'une relation à long terme et à l'intégration accrue de ce pays dans les institutions politiques et économiques, tant mondiales que régionales.

En février 2001, le premier ministre a dirigé la plus importante mission d'Équipe Canada en Chine jusqu'ici. Cette mission, à laquelle ont participé plus de 600 gens d'affaires ainsi que 8 premiers ministres provinciaux et 3 dirigeants territoriaux, a haussé le profil des entreprises canadiennes dans 9 secteurs économiques clés : technologies de l'information et des communications; agriculture et agroalimentaire; matériaux, produits et services de construction; industries et technologies environnementales; transport; ressources et technologies énergétiques; services de santé; services financiers; technologies et services en matière d'éducation; et tourisme.

Cette deuxième visite d'Équipe Canada en Chine a nettement démontré la détermination à long terme du Canada de faire des affaires avec ce pays. La présence du premier ministre ainsi que de dirigeants provinciaux et territoriaux a facilité l'accès des gens d'affaires canadiens aux principaux décideurs économiques chinois dans trois marchés régionaux, et elle a favorisé un environnement plus transparent en matière de commerce et d'investissement. La mission a permis aux entreprises canadiennes de conclure des ententes valant 5,7 milliards de dollars.

Malgré les débouchés qu'offre la Chine, un certain nombre de grands problèmes et de pratiques gênent l'accès intégral du Canada à ce marché. Les sociétés canadiennes ne doivent pas oublier que la Chine est constituée de nombreux marchés régionaux distincts, comparables à ceux des États-Unis ou de l'Union européenne, chacun fonctionnant et évoluant selon un mode distinct et parfois autonome. Certains éléments de l'ancienne économie planifiée demeurent cependant, de sorte que le gouvernement central continue de jouer un rôle clé, parfois décisif, dans certaines activités économiques ou projets de grande envergure.

Accession à l'OMC

En 1986, la Chine a fait connaître son intention d'adhérer à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, mais n'a pas réussi à remplir les conditions à temps pour être partie à la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995. Depuis lors, la Chine cherche à devenir membre de l'OMC. Lorsqu'il entrera en vigueur dès l'accession de la Chine à l'OMC, l'accord bilatéral conclu entre le Canada et la Chine en novembre 1999 abaissera d'une moyenne de 12,5 p. 100 à une moyenne de 5,2 p. 100 les droits visant des produits canadiens prioritaires, dont les exportations étaient évaluées à 3,7 milliards de dollars en 2000, et ce, sur une période d'environ deux ans et demi.

Après avoir mis au point cet accord bilatéral, le Canada a tourné son attention en 2000 vers les négociations du Groupe de travail de l'accession de la Chine. Bien qu'aucune disposition particulière du Protocole d'accession ne soit considérée définitive avant que toutes les questions en suspens aient été résolues, les négociations ont bien progressé au cours de l'année, et la Chine a pu mieux comprendre ce qu'impliquait son adhésion à l'OMC.

Le régime commercial actuel de la Chine pose de réels défis systémiques pour les sociétés canadiennes. La transparence des règlements et du processus décisionnel laisse à désirer, tout comme l'impartialité et l'indépendance des organes judiciaires chargés d'examiner les décisions émanant des régulateurs du commerce et de l'investissement. Les lois et règlements se rapportant au commerce divergent souvent d'une région à une autre en raison de la décentralisation accrue des pouvoirs administratifs. En 2000, le Canada a tenu un rôle important au sein du groupe de travail chargé d'inclure ces questions dans le Protocole d'accession de la Chine.

D'autres aspects plus tangibles du régime commercial de la Chine ont fait l'objet d'un examen lors des négociations du groupe de travail l'an dernier. Bon nombre d'entre eux ont trait aux politiques chinoises qui réservent aux entreprises étrangères et nationales un traitement différent, contrevenant ainsi au principe de l'OMC dit du « traitement national » de toutes les entités commerciales. Aussi le Canada continue-t-il par exemple à presser la Chine d'apporter des changements structurels à son système d'évaluation de la conformité, en vertu duquel les importations étrangères et les produits nationaux sont évalués par des organismes tout à fait distincts. Une autre priorité a été d'améliorer l'équité et la transparence dans l'administration du système des contingents tarifaires de la Chine.

Le Canada a également réclamé de la Chine qu'elle s'engage à mettre fin à certains programmes de subventionnement qui favorisent des industries spécifiques et créent des distorsions sur les marchés en permettant aux entreprises chinoises de pratiquer des prix plus faibles. De même, nous considérons comme inacceptables les subventions à l'exportation accordées par la Chine aux produits agricoles, puisque ceux-ci sont susceptibles d'être vendus à des prix plus faibles que la normale et d'affaiblir déloyalement la part des exportateurs canadiens sur le marché international.

Pour les fournisseurs canadiens de services, la Chine constitue un marché potentiel immense et en plein essor. Aussi le Canada s'est-il employé, dans le cadre du processus d'accession de la Chine, à assurer la transparence et l'équité des diverses procédures et conditions auxquelles doivent se soumettre les fournisseurs étrangers de services pour faire des affaires en Chine. Des progrès considérables ont été réalisés à cet égard au cours de la dernière année.

La Chine accorde une grande importance à son accession à l'OMC, et les dirigeants du pays ont délibéré intensément de ce projet ces dernières années. Dans l'optique de protéger et de promouvoir ses considérables intérêts commerciaux et investissements dans ce pays, le Canada serait ravi que la Chine se joigne à l'OMC aussitôt que possible. Cependant, la priorité du Canada consiste à veiller à ce que la Chine adhère à l'OMC dans les bonnes conditions et d'une manière qui respecte l'intégrité de l'OMC et d'un système commercial multilatéral transparent et basé sur des règles.

DIFFICULTÉS D'ACCÈS À CERTAINS MARCHÉS

Matériel et services de télécommunications

Le matériel canadien de télécommunications se vend bien en Chine. Toutefois, le processus d'appel d'offres et d'acquisition dans ce secteur est source de préoccupation, puisque le ministère de l'Industrie de l'information a parfois invité publiquement les acheteurs de produits de télécommunications à favoriser les fabricants locaux. Certains indices donnent à penser que les exportateurs devront peut-être composer avec des obstacles créés par des normes qui ne s'appliquent pas aux produits locaux.

L'adoption de plus en plus répandue d'une culture commerciale dans ce secteur est un développement encourageant. Le déclin progressif des anciens monopoles ou para-monopoles d'entreprises de télécommunications créera de nouveaux débouchés pour les fournisseurs étrangers de matériel. L'annonce récente de l'établissement d'une troisième entreprise nationale dans une tentative de favoriser la concurrence se veut un pas vers la déréglementation et la libéralisation de ce secteur.

Le secteur chinois des services de télécommunications est resté au premier plan des négociations bilatérales que le Canada a tenues avec la Chine au sujet de son accession à l'OMC. Le Canada veillera de près à la mise en oeuvre des engagements pris par la Chine dans ce secteur en vertu de l'AGCS, ainsi qu'au traitement accordé aux sociétés canadiennes déjà implantées sur le marché chinois.

Le gouvernement chinois a récemment annoncé qu'il interdisait aux investisseurs étrangers de s'associer à des fournisseurs de services Internet et à des fournisseurs de contenu de sites Internet. Face aux réactions qu'a provoquées cette annonce chez les sociétés étrangères qui ont déjà investi dans ce secteur, la Chine s'est engagée à examiner la possibilité d'autoriser les entreprises étrangères à investir dans ce secteur.

Papier journal

En 1997, la Chine a imposé un nouveau droit variable sur le papier journal, dont le montant est inversement proportionnel au prix du produit importé, le montant de base étant fixé à 550 $US la tonne. D'après ce tarif, les taux de droits pourraient varier de 3 p. 100 pour les importations de grande valeur à 45 p. 100 pour les importations à bas prix. Ce taux variable a pour but de compenser les pertes de revenus découlant des fluctuations de prix et a été adopté en réaction à la chute brutale des prix du papier journal sur les marchés mondiaux, par suite de laquelle le papier journal importé s'est vendu à un prix inférieur à celui du papier journal produit en Chine. La Chine a accepté de remplacer son droit variable par un droit de 15 p. 100 dès son accession à l'OMC, droit qu'elle abaissera à 5 p. 100 au cours de sa période de transition.

En juin 1999, la Chine a décidé d'imposer des mesures antidumping sur le papier journal en provenance du Canada, des États-Unis et de la République de Corée. Les taux vont de 57 à 79 p. 100. Le Canada a signalé aux autorités chinoises que la révision judiciaire de leurs décisions en matière de dumping et de préjudice n'avait pas été prévue dans leur réglementation antidumping et antisubventionnement de 1997.

Contingents tarifaires applicables aux produits agricoles

En 1997, la Chine a fait connaître son intention de mettre en place un régime de contingents tarifaires visant un certain nombre de produits agricoles importés. Cette nouvelle mesure aurait touchée 20 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes vers ce pays en 1997. En vertu de l'accord Canada–Chine sur l'accession de la Chine à l'OMC, seulement deux produits prioritaires canadiens seront soumis à des contingents tarifaires :

- l'huile de colza canola : le contingent sera éliminé graduellement d'ici six ans. Au moment où la Chine accédera à l'OMC, son contingent s'élèvera à 600 000 tonnes et il atteindra 1,13 million de tonnes après cinq ans. L'huile de colza canola sera soumise au même niveau tarifaire que celui de son principal concurrent, l'huile de soja. Aucun contingent tarifaire ne s'appliquera aux graines de colza canola.
- le blé : le contingent tarifaire s'élève à 7,3 millions de tonnes et atteindra 9,3 millions de tonnes d'ici quatre ans.

Il importe beaucoup pour le Canada que ce régime soit appliqué de façon aussi ouverte, transparente, efficace et prévisible que possible afin de ne pas fausser les échanges. Le Canada continue à collaborer étroitement avec la Chine pour veiller à ce que ce régime de contingents tarifaires ne désavantage pas les producteurs agricoles canadiens.

Faciliter l'accès aux marchés des services

Bien que les fournisseurs canadiens de services aient fait quelques percées dans certains secteurs du marché chinois, la Chine continue toutefois de limiter l'activité des entreprises étrangères de services. Les restrictions s'appliquent aux endroits où les entreprises peuvent s'établir, au nombre d'entreprises étrangères autorisées à exercer leurs activités dans certains secteurs, et aux prescriptions en matière de licences, lesquelles désavantagent les firmes étrangères. Dans le cadre des

négociations bilatérales en vue de l'accession de la Chine à l'OMC, le Canada a obtenu de la Chine qu'elle s'engage à modérer, voire supprimer, ces restrictions dès son accession, notamment dans les secteurs des services financiers, des télécommunications et des services professionnels, tous des secteurs de grande expertise canadienne qui présentent d'intéressants débouchés.

INVESTISSEMENT

Depuis six ans, la Chine a été la deuxième destination en importance de l'IED mondial. Les investissements canadiens directs ont enregistré une croissance stable au cours des dernières années et sont passés de 257 millions de dollars en 1994 à 420 millions en 1999. La valeur moyenne des nouveaux investissements croît à un rythme constant, et on observe une tendance à placer les investissements moyens dans les activités sophistiquées des multinationales plutôt que dans les petites entreprises familiales. Le Canada considère encore comme prioritaire de négocier un APIE avec la Chine, et des négociations sont en cours.

En promulguant des dispositions provisoires sur l'investissement étranger en 1995, le gouvernement chinois avait l'intention de mieux aiguiller l'investissement étranger vers le développement de l'infrastructure et les industries de base, et plus particulièrement vers les industries faisant appel à des technologies avancées et produisant des produits à forte valeur ajoutée destinés à l'exportation. Au nombre des secteurs prioritaires figurent les transports, les communications, l'énergie, la métallurgie, les matériaux de construction, les machines, les produits chimiques et pharmaceutiques, l'équipement médical, la protection de l'environnement et l'électronique. Le gouvernement chinois interdit toujours les investissements étrangers dans des projets qui ne cadrent pas avec le plan de l'État. On ne peut faire d'investissement étranger sans la permission officielle de l'État. Il y a de nombreux secteurs où l'investissement étranger est techniquement permis, mais durement restreint. Même si les lois et les règlements de la Chine n'exigent pas de transfert technologique, ils l'encouragent fortement. La Chine a adopté une loi sur les assurances et se prépare à réformer et à développer son industrie, mais elle empêche encore pratiquement toutes les sociétés étrangères de pénétrer ce marché. Les entreprises étrangères ne peuvent posséder ni gérer des réseaux de distribution, des points de vente en gros ou des entrepôts.

HONG KONG

Aperçu

La Région administrative spéciale de Hong Kong conservera jusqu'en 2047 une autonomie considérable dans la gestion de ses affaires économiques, commerciales, culturelles et politiques. Cette région est dotée d'un système financier distinct et formule ses propres politiques monétaire et financière. Le dollar de Hong Kong a toujours cours légal. Hong Kong reste un port franc et un territoire douanier distinct. Elle peut traiter d'économie, d'argent et de finances, de transports maritimes, de communications, de tourisme, de culture et de sports avec des États et des organismes internationaux. Elle est membre de l'APEC et de l'OMC sous l'appellation « Hong Kong, Chine ».

Hong Kong demeure une économie de marché résolument libre et ne pose pratiquement aucun obstacle à l'accès à ses marchés ou à la conduite des affaires. À part les taxes d'accise sur les automobiles, le carburant, l'alcool et les cigarettes, aucun droit, taxe ou contingent n'est imposé sur les produits importés.

Les entreprises canadiennes continuent à jouir d'un excellent accès au marché de Hong Kong, et aucun problème d'accès bilatéral n'est en suspens. Le gouvernement de Hong Kong continue à élaborer ses propres politiques économiques, financières et budgétaires en fonction de ses intérêts et de sa dépendance envers le commerce. La politique d'intervention minimale du gouvernement dans l'économie continue à s'appliquer tout aussi bien au commerce des produits et services qu'à l'investissement. En outre, Hong Kong demeure un point d'entrée clé sur le marché chinois. En plus de constituer un marché intéressant en soi, Hong Kong demeure le plus grand port de la Chine et l'« entrepôt » de la plupart des importations et des exportations à valeur ajoutée de ce pays, particulièrement pour ce qui est des produits exportés par les PME.

INVESTISSEMENT

Les investissements directs au Canada provenant de Hong Kong continuent à afficher une croissance stable, étant passés de 2,7 milliards de dollars en 1994 à 3,1 milliards de dollars en 1999. En règle générale, les investisseurs canadiens ne rencontrent que peu d'obstacles sur le marché de Hong Kong. La valeur des investissements canadiens à Hong Kong a crû pour passer de 2,1 milliards de dollars en 1994 à 3 milliards de dollars en 1999.

République de Corée

Aperçu

En 2000, les exportations de produits canadiens vers la République de Corée ont totalisé 2,2 milliards de dollars et les importations, 5,2 milliards de dollars. La Corée est la troisième destination en importance de nos exportations de marchandises dans l'Asie-Pacifique (derrière le Japon et la Chine) et la cinquième dans le monde.

La politique économique de la République de Corée a pour but de protéger l'industrie nationale et d'encourager les exportations tout en décourageant les importations de certains produits à valeur ajoutée. De façon générale, les droits de douane, les licences d'importation, les formalités d'importation et les normes sociales favorisent l'importation de matières premières et d'équipement industriel plutôt que de produits finis. Bien que les formalités d'importation aient été libéralisées dans une certaine mesure, d'importants obstacles et règles intransigeantes subsistent.

Le Groupe de travail pour un partenariat spécial (GTPS) Canada–Corée, mis sur pied en avril 1994, a reçu le mandat d'accroître la collaboration dans des domaines comme le commerce, l'investissement, la coopération industrielle et les transferts de technologie. Un sous-comité du GTPS s'occupe des questions relatives à l'accès aux marchés. Un Comité de la coopération industrielle et technologique a également été créé dans le but de stimuler la collaboration entre les secteurs privés des deux pays, en se concentrant dans un premier temps sur la technologie de fabrication, les nouveaux matériaux, la biotechnologie, l'environnement, l'énergie et les télécommunications. La dernière réunion du GTPS a eu lieu à Séoul les 29 septembre et 2 octobre 2000.

Résultats obtenus en 2000

- Faisant suite aux observations du Canada, la Corée a abaissé son droit effectivement appliqué au tourteau de colza canola, le faisant passer de 5 p. 100 à 2,5 p. 100 en juillet 2000, et a maintenu à 1 p. 100 le droit effectivement appliqué à la luzerne.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- continuer à faire pression sur la Corée pour qu'elle assure la parité entre le colza canola et ses produits et le soja et les produits du soja;
- continuer à contester les obstacles techniques à l'accès au marché de l'eau embouteillée, telles que les prescriptions gouvernementales restrictives relatives à la durée de conservation et les prescriptions d'essai onéreuses;
- continuer à faire pression sur les autorités coréennes pour obtenir les approbations nécessaires à la vente de la viande de phoque destinée à la consommation humaine en Corée;
- pour ce qui est de l'investissement et des services, continuer à réclamer que la Corée inclue la libéralisation accrue du secteur financier dans les engagements internationaux contractés dans le cadre des nouvelles négociations de l'OMC sur les services;
- insister pour que la Corée donne promptement suite à la décision de l'OMC selon laquelle un certain nombre de ses mesures concernant le boeuf importé sont en contravention de ses obligations dans le cadre de l'OMC.

Faciliter l'accès aux marchés des produits

Graines et huile de colza canola

Les exportations canadiennes des produits du colza canola sont désavantagées par les pratiques tarifaires coréennes à plusieurs égards. Premièrement, en janvier 2000, la Corée a établi une distinction entre l'huile de colza canola brute et raffinée et a appliqué un droit considérablement plus élevé à l'huile raffinée. L'huile de colza canola est la seule huile comestible importée qui soit assujettie à ce traitement. Deuxièmement, la Corée maintient pour les produits du soja des droits de douane inférieurs à ceux qui sont appliqués aux produits de colza canola correspondants, même si ces produits sont interchangeables et que leurs prix sont concurrentiels. La Corée est également en faveur de la progressivité tarifaire, ce qui signifie qu'elle impose de faibles droits de douane aux matières premières et des droits plus élevés aux produits transformés, de manière à protéger ses transformateurs de graines oléagineuses. La parité du traitement entre le colza canola et le soja constitue pour le Canada une priorité majeure, et nous continuerons à presser la Corée dans ce sens.

Droits de douane sur les pois fourragers

La Corée applique des droits de douane de 30 p. 100 sur les pois fourragers. Les taux de droits perçus sur les produits fourragers concurrents sont généralement inférieurs à 5 p. 100 (1 p. 100 pour l'orge, 1 p. 100 pour le blé fourrager, nul pour le lupin). Le Canada considère que le droit actuel désavantage l'importation de pois fourragers par rapport à d'autres produits fourragers, ce qui nuit à l'industrie coréenne de la provenderie. De concert avec un fabricant d'aliments pour bétail, Pulse Canada a entrepris des essais dont les résultats seront soumis à l'industrie coréenne de l'alimentation animale à l'occasion d'un séminaire qui se tiendra vers le milieu de 2001. Pour permettre à cette industrie d'avoir accès à ce produit fourrager de remplacement, le Canada a demandé que les droits de douane sur les pois fourragers ne soient pas supérieurs à 5 p. 100.

Appels d'offres pour le soja

Le régime coréen d'appels d'offres qu'administre la Société coréenne de commercialisation de l'agriculture et de la pêche empêche les importateurs coréens d'avoir accès aux graines de soja (qualité tofu) de première qualité et à prix élevé que le Canada produit. La Corée a fixé un contingent tarifaire pour les graines de soja destinées à la consommation humaine, pour lequel il applique un processus d'appel d'offres ouvert, essentiellement en fonction du prix. Il s'agit d'un système rigide, qui ne permet pas de relever le prix en fonction de la qualité, de soumissionner de petits marchés ou d'établir des contrats de longue durée. Le Canada estime que l'offre coréenne de produits de qualité ne suffit pas au secteur de la transformation du soja et qu'il serait dans l'intérêt des deux pays de trouver d'autres moyens d'administrer les importations.

Eau embouteillée

Le Canada demeure préoccupé par les prescriptions relatives à la durée de conservation qui restreignent le commerce ainsi que par les prescriptions d'essai onéreuses s'appliquant à l'eau embouteillée. Il continuera à présenter des observations pour résoudre ces questions.

Viande de phoque

La Corée maintient une interdiction d'importation de la viande de phoque destinée à la consommation humaine en l'omettant du Code alimentaire coréen. Le Canada a fait des observations réitérées auprès des autorités coréennes depuis 1995 pour faire approuver la viande de phoque destinée à la consommation humaine, faisant valoir que les phoques canadiens ne sont pas une espèce menacée. La question a été soulevée de nouveau à la réunion du GTPS de septembre 2000, mais en vain. Nous continuerons à faire pression auprès de la Corée à cet égard.

Viande de boeuf

Le Canada est intervenu en tant que tierce partie à la contestation présentée à l'OMC par les États-Unis et l'Australie quant à la méthode dont la Corée administre son contingent tarifaire ainsi qu'aux règlements coréens qui limitent la distribution et la commercialisation de la viande de boeuf importée. Le groupe spécial a conclu que le régime coréen d'importation du boeuf était en contravention des obligations découlant de l'OMC. Ces mesures comprenaient un double système de vente au détail du boeuf importé et des restrictions quant à la revente et à la distribution du boeuf importé. La Corée a fait appel de la décision devant l'Organe d'appel, lequel a confirmé, par sa décision du 11 décembre 2000, la non-compatibilité avec les règles de l'OMC des mesures coréennes portant sur le boeuf importé. En janvier 2001, l'OMC a adopté le rapport. Le Canada et d'autres membres de l'OMC ont exhorté la Corée à donner rapidement suite aux conclusions de l'OMC.

TAÏPEI CHINOIS (TAIWAN)

Aperçu

En 2000, les exportations de marchandises canadiennes à destination du Taïpei chinois ont totalisé 1,1 milliard de dollars. Le Taïpei chinois était au quatrième rang des marchés d'exportation du Canada dans la région Asie-Pacifique, absorbant 5,7 p. 100 de nos exportations totales dans la région. La valeur totale des importations canadiennes de marchandises en provenance du Taïpei chinois s'élevait en 2000 à 5 milliards de dollars. L'économie du Taïpei chinois reste fortement tributaire du commerce. En 1999, la valeur de l'investissement canadien direct au Taïpei chinois était de 276 millions de dollars et celle du Taïpei chinois au Canada était de 84 millions de dollars. Le pays est un exportateur important ainsi qu'une source majeure d'investissements pour la région, en particulier en Chine et en Asie du Sud-Est, et il devient un importateur régional de

plus en plus important. Cela a vivement stimulé le commerce et la libéralisation des marchés, encore que les pressions politiques internes continuent de favoriser l'application de mesures protectionnistes qui se répercutent sur les importations agricoles et agroalimentaires de même que sur les services financiers.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- faire avancer les négociations bilatérales entourant la ratification par le Taïpei chinois de l'Accord de l'OMC sur les marchés publics dans le cadre de l'accession du Taïpei chinois à l'OMC;
- continuer à faire pression auprès du Taïpei chinois pour qu'il accorde au boeuf canadien un traitement équivalent à celui des États-Unis;
- poursuivre les entretiens à caractère technique avec les autorités du Taïpei chinois pour ce qui est des pommes de terre de semence et des légumes de serre;
- continuer à faire pression auprès des autorités du Taïpei chinois en ce qui a trait au bois d'oeuvre résineux pour qu'elles établissent un code du bâtiment prescriptif;
- continuer à faire pression auprès des autorités du Taïpei chinois pour qu'elles reconnaissent l'équivalence des régimes canadien et américain de contrôle de la qualité pour ce qui est des instruments médicaux;
- continuer à faire pression sur le Taïpei chinois à l'égard de la modification de la réglementation du secteur agricole pour qu'il notifie le Canada de tout changement prévu qui risque de se répercuter sur les échanges de produits agricoles.

Faciliter l'accès aux marchés des produits

Viande de boeuf

Le traitement tarifaire que le Taïpei chinois applique depuis longtemps à certaines catégories de viande de boeuf de qualité supérieure du Canada et qui est discriminatoire par rapport au traitement réservé aux catégories équivalentes des États-Unis sera éliminé graduellement par suite de l'accession du Taïpei chinois à l'OMC. Actuellement, seulement certaines coupes de boeuf de choix et de boeuf de catégorie AAA du Canada bénéficient des taux de droits préférentiels de boeuf de qualité spéciale que le Taïpei chinois accorde à toutes les catégories de boeuf de qualité supérieure américaines (USDA Prime et Choice). Les droits préférentiels applicables au boeuf de qualité spéciale seront éliminés sur plusieurs années. En outre, le Taïpei chinois applique un droit préférentiel aux coupes de boeuf SSI (jarret et entrecôte) en provenance des États-Unis, mais non à celles du Canada. Ce droit préférentiel sera éliminé dès l'accession du Taïpei chinois.

Contingents applicables aux produits de viande

Au milieu de 1999, le Taïpei chinois a mis en place, à titre de concession pré-accession, des contingents tarifaires NPF applicables à l'importation de plusieurs produits de viande jusque-là interdits. Ces contingents sont restés en vigueur jusqu'au 1er janvier 2000, date à laquelle le Taïpei chinois avait espéré être admis à l'OMC. Suite aux pressions du Canada et d'autres intervenants, le Taïpei chinois a rétabli les contingents tarifaires pour deux autres périodes de six mois, c'est-à-dire de janvier à juin 2000 et de juillet à décembre 2000. Le Taïpei chinois a annoncé qu'il maintiendra ses contingents jusqu'au 31 mars 2001.

Pommes de terre de semence

À la suite d'une requête de l'industrie des pommes de terre de semence des provinces de l'Ouest, le Canada a, pour la première fois en 1993, demandé au Taïpei chinois de lever son interdiction sur les importations de pommes de terre de semence. Le Taïpei chinois interdit l'importation des pommes de terre de semence en provenance du Canada parce qu'il craint la présence de nématode doré et de galle verruqueuse au Canada. Même si le Canada a démontré que les mesures quarantenaires rigoureuses préviennent la propagation de ces parasites au-delà des limites de Terre-Neuve et de l'île de Vancouver, le Taïpei chinois insiste pour obtenir des données d'enquête supplémentaires démontrant que les zones de production d'où seront expédiées les pommes de terre ne sont pas contaminées par ces parasites nuisibles.

Légumes de serre

Dans le cadre de ses efforts pour développer les marchés d'exportation, l'industrie canadienne des légumes de serre a signalé que le Taïpei chinois constitue un marché prioritaire. Le Taïpei chinois n'accepte que les tomates pour lesquelles il peut être attesté qu'elles proviennent d'une région non contaminée par le mildiou de la pomme de terre de type A-2 auxquel les tomates sont vulnérables. Le Canada soutient qu'une attestation de non-contamination par le mildiou est suffisante. Les

poivrons du Canada sont interdits parce qu'ils sont considérés comme des hôtes à la moisissure bleue, comme ce fut le cas en Ontario. Le Canada exercera des pressions pour qu'une région exempte de la moisissure bleue soit reconnue et que le Taïpei chinois autorise les exportations en provenance de la Colombie-Britannique.

Bois d'oeuvre résineux

Le Taïpei chinois est un marché d'exportation important pour le bois d'oeuvre résineux, mais seulement pour les catégories inférieures servant à l'emballage. On estime que le marché est ouvert à une utilisation accrue du bois dans la construction, mais les débouchés sont limités du fait que les institutions financières et les sociétés d'assurance craignent que le code du bâtiment en bois, qui ne compte que quatre pages, ne soit pas assez prescriptif pour garantir une qualité adéquate.

Instruments médicaux

Le marché du Taïpei chinois offre des possibilités intéressantes pour les exportateurs, mais sa croissance a été entravée par le traitement inéquitable des importations de différents pays. Les concurrents américains des exportateurs canadiens bénéficient d'un accès fondé sur la reconnaissance par le Taïpei chinois des régimes américains de contrôle de la qualité, alors que les exportateurs canadiens doivent fournir des garanties additionnelles. Le Canada s'efforce d'obtenir une reconnaissance équivalente pour ses exportateurs.

Consultations sur la modification de la réglementation du secteur agricole

Le Canada a fait part à la Commission du commerce extérieur du Taïpei chinois qu'il estimait que les changements devant être apportés aux règlements se rapportant au commerce extérieur devaient faire l'objet de consultations préalables. Certaines percées ont été faites au cours de l'année dernière lorsque, par exemple, le Canada a été consulté sur la portée de l'inspection de plusieurs produits alimentaires. Cependant, plus récemment, nous avons été déçus de voir que le Département de la santé du Taïpei chinois a modifié ses règlements sur l'étiquetage des aliments sans d'abord le notifier aux bureaux commerciaux étrangers. Le Département de la santé s'est justifié en signalant que les importateurs intéressés avaient été informés, par le biais de leurs associations respectives.

Accession à l'OMC

Les négociations en vue de l'accession du Taïpei chinois sont déjà bien avancées. Cette dernière année, les représentants du Canada et leurs homologues du Taïpei chinois ont tenu des consultations informelles dans le cadre du processus de vérification des offres et des engagements relatifs aux marchandises que le Taïpei chinois a présentés au niveau multilatéral (groupe de travail). Les représentants canadiens veillent à ce que les listes définitives tiennent bien compte des offres présentées au Canada dans le cadre des négociations bilatérales sur l'accès au marché, qui ont pris officiellement fin en juin 1999. Les offres en matière d'accès au marché concernant les produits et les services entreront en vigueur lorsque le Taïpei chinois deviendra membre de l'Organisation mondiale du commerce.

Dans le cadre de son accession à l'OMC, le Taïpei chinois a également demandé d'adhérer à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics. Les fournisseurs canadiens cherchent à percer sur les marchés des secteurs clés et à obtenir l'assurance que les procédures d'appels d'offres publics seront équitables et transparentes; ils souhaitent aussi que soit mis en place un mécanisme indépendant leur permettant de contester la conformité des mesures d'approvisionnement avec l'Accord.

INDE

Aperçu

L'économie indienne a subi des transformations importantes depuis 1991, époque à laquelle remonte la mise en oeuvre du programme de réforme économique et de libéralisation du commerce et de l'investissement. L'économie a crû au taux de 6 à 7 p. 100 par an de 1993 à 1998, et cette même croissance devrait être affichée en 2000 par les statistiques finales. En 2001, le taux de croissance devrait se maintenir autour de 6 p. 100. Les indicateurs économiques de base sont sains et l'Inde n'a pas été touchée par la crise financière des pays de l'Asie de l'Est et du Sud-Est. L'Inde est la quatrième économie au monde sur le plan du pouvoir d'achat paritaire et affiche le deuxième PIB (466,1 milliards de dollars américains) en importance des économies naissantes; elle devrait s'imposer comme l'une des économies d'Asie à la croissance la plus rapide.

L'élection d'un gouvernement fortement majoritaire en 1999 et la stabilité politique qui en résulte, ainsi que les indices de confiance élevés des entreprises et du marché financier témoignent de l'effervescence de l'économie indienne à court et à moyen terme. Le nouveau gouvernement a déjà pris des mesures pour libéraliser et rationaliser davantage l'économie indienne. Certaines de ces mesures visent la réduction des droits de douane et d'accise sur les importations de tout le matériel de technologie de l'information, la modification des lois sur la propriété des mines, la possibilité pour les entreprises étrangères de posséder à 100 p. 100 des projets de production d'énergie et l'établissement de taux bonifiés de droits de douane, pour ne citer que ceux-là.

Le volume total des échanges de marchandises entre le Canada et l'Inde a atteint 1,7 milliard de dollars en 2000, l'Inde ayant enregistré un excédent commercial de 736 millions de dollars.

L'Inde accueille les investisseurs étrangers à bras ouverts et ne leur impose que des restrictions spécifiques relativement rares. Tous les investissements étrangers directs jusqu'à concurrence de 100 p. 100 de capitaux propres, sans qu'aucun plafond ne limite le montant de l'investissement, sont acceptés sans approbation préalable; l'investissement et le produit de l'investissement peuvent être rapatriés sans condition. L'investissement canadien dans ce pays est relativement modeste par rapport à celui des autres grands pays industrialisés; les investissements directs approuvés s'élevaient à 225 millions de dollars en 1999. Les liens croissants relatifs à l'investissement et au commerce bilatéraux entre le Canada et l'Inde ont, depuis lors, été facilités par un certain nombre d'associations de gens d'affaires, notamment la Confédération des industries indiennes et le Conseil de commerce Canada–Inde.

L'Inde est un marché au potentiel énorme pour les marchandises, les services et tous les types de technologie. Elle offre d'énormes possibilités d'échanges et d'investissements, tout particulièrement dans les secteurs où le Canada est traditionnellement fort, soit les télécommunications, le transport, l'agriculture et l'agroalimentaire, l'équipement et les techniques d'alimentation électrique, le développement d'infrastructures, le pétrole et le gaz, et les technologies minières et environnementales.

Résultats obtenus en 2000

- En vertu de l'accord annoncé en janvier 2000, les restrictions quantitatives et les exigences relatives aux licences d'importation seront levées sur 1 429 produits agricoles, textiles et de consommation. Au mois d'avril 2000, les restrictions quantitatives sur 714 lignes tarifaires avaient été éliminées, et les autres le seront d'ici avril 2001.
- En octobre 1999, l'Inde a adopté une nouvelle loi sur les télécommunications qui permettra aux fournisseurs de services de base et de services cellulaires de passer du système de droits de permis fixes à un régime de partage de revenus. Cela améliorera l'accès aux marchés pour les nouveaux venus.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- exhorter l'Inde à respecter ses engagements découlant de l'Accord de l'OMC sur les technologies de l'information, notamment pour le matériel de télécommunications;
- veiller à ce que l'élimination graduelle accélérée des restrictions quantitatives sur les 1 429 lignes tarifaires restantes prévue en vertu de l'accord récemment conclu entre l'Inde et les États-Unis (janvier 2000) profite également aux exportateurs canadiens;
- exercer des pressions sur l'Inde pour qu'elle assouplisse les restrictions qui visent actuellement les importations de semence bovine en provenance du Canada;
- continuer à assister l'Inde dans sa réforme des politiques et règlements se rapportant aux télécommunications.

Télécommunications

Le secteur indien des technologies de l'information et des télécommunications connaît un essor fulgurant et est ouvert aux changements; sa croissance annuelle est vigoureuse et devrait atteindre 40 p. 100. L'Inde a fait un grand pas en annonçant la mise en oeuvre de plusieurs initiatives stratégiques qui lui permettront d'accroître sa capacité dans les technologies de l'information et des télécommunications, dont la mise au point d'un réseau national étendu en télécommunications. Le gouvernement central réduira les droits de douane et d'accise sur les importations de tout type de matériel de technologie de l'information et les États

ne percevront pas de taxes sur les transactions de commerce électronique avant une période de trois à cinq ans. Les fournisseurs de service Internet ont été autorisés à établir des liaisons montantes directes aux satellites étrangers sur les bandes K_u et C pour relier leur passerelle aux réseaux de base étrangers, ainsi qu'à vendre aux enchères trois licences en bande G pour accroître l'IED dans le pays.

On s'attend à ce que le secteur de la technologie de l'information produise à lui seul des revenus de 70 milliards de dollars américains au cours des 10 prochaines années.

Un certain nombre de branches d'activité du secteur de la technologie de l'information sont très réceptives à l'exploration, dont les applications et les services Internet, les logiciels de télécommunications, les opérations bancaires et l'assurance, les multimédias et l'animation, la téléformation et la télésanté, les services basés sur la technologie de l'information et les télécommunications sans fil. Parce qu'il est l'un des pays les plus « branchés » du monde et un chef de file dans l'économie Internet, le Canada est bien placé pour profiter de l'émergence du commerce électronique en Inde, où vient d'être créé un nouveau ministère de la Technologie de l'information qui ne s'occupera que du commerce électronique.

L'industrie indienne de la technologie de i'information manifeste un intérêt pour le savoir-faire canadien, comme en a témoigné la délégation de 35 membres formée de représentants de sociétés de la technologie de l'information et du gouvernement de l'Inde qui ont pris part au salon Softworld 2000 à Halifax en octobre 2000.

Électricité

Le secteur indien de l'électricité deviendra sûrement un des secteurs qui affichera le taux de croissance le plus rapide dans le monde, avec des taux annuels se situant aux environs de 9 et 10 p. 100. Le ministère indien de l'Énergie estime que le pays aura besoin de 93 000 mégawatts supplémentaires de puissance électrique installée dans les 10 prochaines années pour répondre à cette demande croissante, ce qui exigera un investissement de 4 billions de roupies (environ 135 milliards de dollars).

Malgré les besoins importants en nouvelles installations de production et les nombreuses déclarations qu'a faites le gouvernement au sujet des projets prioritaires et de la création d'un guichet unique pour le traitement des propositions de projets d'exploitation, peu de projets privés ont été réalisés dans le secteur de l'électricité. En outre, la concrétisation de projets indispensables est entravée par le régime réglementaire actuel, par un système compliqué d'approbations au niveau des États (qui s'ajoutent aux approbations requises par le gouvernement central) et par le manque de transparence du processus des approbations. Le gouvernement indien a adopté un train de politiques qui favoriseront la réalisation de nouveaux projets. Cela comprend l'établissement de commissions réglementaires centrales et d'État ainsi que l'élaboration de politiques en matière d'hydroélectricité, de mégaprojets, et de privatisation du transport et de la distribution. Les entreprises étrangères pourront par ailleurs détenir 100 p. 100 des actions placées dans les projets de production d'électricité.

La plupart des régies d'électricité des États sont en mauvaise posture financière et, pour contribuer à réduire les pénuries d'électricité en Inde, il faudra leur accorder des appuis supplémentaires, ou encore les restructurer de fond en comble ou les privatiser. Plusieurs de ces régies, financées par la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement, se sont lancées dans la restructuration de leurs activités, notamment celles des États de l'Orissa, de l'Andhra Pradesh, du Haryana, de l'Uttar Pradesh, du Rajasthan, du Tamil Nadu et du Kerala. Le projet de développement des services d'infrastructure d'énergie de l'État du Kerala financé par l'Agence canadienne de développement international vise à améliorer les capacités du personnel et à restructurer la régie d'électricité pour que l'État soit plus apte à planifier l'expansion du secteur de l'électricité. La présence de diverses contraintes dans le secteur des services financiers contribue également à limiter le nombre de projets susceptibles de bénéficier d'un financement adéquat. Le Canada continuera par tous les moyens à préconiser d'autres réformes dans ce secteur. Très active en Inde, la Société pour l'expansion des exportations a réservé au secteur de l'électricité une partie importante de ses engagements en Inde, lesquels sont évalués à 2 milliards de dollars.

Mines, métaux et minéraux

Riche en ressources minérales et doté d'une industrie minière prospère produisant plus de 84 minéraux, le secteur contribue pour environ 11 p. 100 à la production industrielle totale de l'Inde, proportion qui pourrait même s'élever à 20 p. 100. Compte tenu des modifications majeures apportées aux lois sur la propriété des mines et des possibilités croissantes de placer des IED,

le marché indien des mines, des minéraux et des métaux est devenu extrêmement attrayant pour les sociétés étrangères. Dans sa tentative d'accroître l'IED dans l'exploration, l'extraction minière, le traitement des minéraux et des métaux, le gouvernement indien a autorisé l'investissement étranger dans tous les projets liés aux minéraux, sauf pour ce qui est des diamants et des pierres précieuses. Les projets d'exploration et d'extraction de diamants et de pierres précieuses pourront être financés par des capitaux étrangers jusqu'à concurrence de 74 p. 100 sans nécessiter d'approbation préalable.

Les secteurs miniers indien et canadien sont considérés comme complémentaires, vu les capacités technologiques du Canada en extraction minière, en production houillère et sidérurgique et en traitement des métaux. Au nombre des activités présentant un potentiel de croissance figurent l'exploration minérale et les travaux préparatoires, la vente de minéraux et de charbon, le traitement des minéraux et la préparation du charbon (lavage du charbon), l'équipement d'extraction minière (dont le gros matériel d'exploitation et les petites pièces comme les outils de forage), les services techniques (tels les services de génie conseil, les analyses en laboratoire et les levés topographiques aériens) et les services de gestion (privatisation, capital-risque, conseils en placement).

Les projets d'extraction minière attirent de plus en plus de capitaux (d'entrée ou de sortie). Le gouvernement cherche à attirer et à exploiter efficacement la technologie de pointe, ainsi que les méthodes de gestion moderne et les connaissances qu'apportent, outre les capitaux, les grandes sociétés minières étrangères. Les entreprises indiennes investissent aussi dans ce secteur au Canada. Si l'Inde est encore un pays en développement, elle compte aussi des entreprises assez fortunées pour investir à l'étranger, si bien que le montant total de l'investissement dans tous les secteurs confondus pourrait bientôt dépasser les 100 milliards de dollars.

Produits agricoles et produits manufacturés

L'Inde maintient un certain nombre de restrictions pour des raisons de balance des paiements (« liste négative »), qui concernent les denrées agricoles et les produits manufacturés. La liste comprend des produits interdits (les abats et le suif, et le matériel génétique bovin, par exemple) et des produits contrôlés à l'égard desquels une licence d'importation est exigée. Par ailleurs, les droits supplémentaires spéciaux de 4 p. 100 sur les importations d'huiles alimentaires ont été annulés.

Dans son budget de 1999, le gouvernement central retirait quelque 1 000 produits de consommation de la liste restrictive et les plaçait sous un régime de licence générale accessible. Dans le secteur agroalimentaire, jusqu'à 50 p. 100 de la production axée sur l'exportation peut être vendue sur le marché intérieur, tandis qu'elle est limitée à 20 p. 100 dans les autres secteurs, ce qui encourage les investissements étrangers dans le secteur alimentaire.

Comme il l'a annoncé le 10 janvier 2000, le gouvernement de l'Inde a accepté d'abolir les restrictions quantitatives et les exigences d'octroi de licences d'importation sur 1 429 produits agricoles, textiles et de consommation. L'accord fait suite à la décision prise le 23 août 1999 par l'Organe d'appel de l'OMC en faveur des États-Unis dans l'affaire contestant la conformité aux règles de l'OMC des restrictions quantitatives maintenues par l'Inde pour protéger l'équilibre de sa balance des paiements. En avril 2000, les restrictions touchant 714 lignes tarifaires avaient été éliminées et les 715 autres seront éliminées graduellement d'ici avril 2001. L'élimination de ces restrictions devrait profiter à tous les partenaires commerciaux de l'Inde, le Canada y compris, puisque, en vertu des règles de l'OMC, les résultats doivent être appliqués selon le principe de la NPF. Le Canada surveille les progrès à cet égard.

Depuis 1997, des représentants du gouvernement canadien ont débattu avec le gouvernement indien du problème de l'accès aux marchés des bovins sur pied, des embryons et des semences bovines en provenance du Canada. Jusqu'ici, les protestations du Canada sont restées sans écho, mais nous continuerons cependant de considérer cette question comme prioritaire.

Par son manque de transparence, le régime d'attribution des licences donne lieu à des décisions incohérentes et offre des échappatoires. Le régime est censé protéger les entreprises indiennes des secteurs vulnérables tels que l'agriculture et les produits alimentaires. En l'absence quasi-totale de concurrence sur le marché, ces politiques ont pour effet de favoriser l'inefficacité aussi bien chez les entreprises locales du secteur privé que chez les entreprises d'État, si bien que la qualité et la quantité des produits mis à la disposition des consommateurs indiens sont limitées. Les droits de douane restent par ailleurs élevés pour ce qui est de nombreux produits alimentaires et autres articles de consommation.

INVESTISSEMENT

L'Inde a entrepris en 1991 un programme de réforme profonde axé sur la libéralisation des investissements étrangers et la simplification du processus d'approbation. Auparavant, les entreprises ne pouvaient avoir accès aux marchés de l'Inde que si elles apportaient leur technologie. Même si les investisseurs sont encore assujettis à certaines restrictions, le nombre de secteurs qui ne sont plus soumis à des approbations, ou pour lesquels les limites d'approbation ont été haussées, a augmenté rapidement ces dernières années. Les IED en Inde ont affiché une croissance spectaculaire, passant de moins de 300 millions de dollars en 1992-1993 à plus de 2,2 milliards de dollars americains en 1999. Les investissements canadiens directs en Inde sont toujours modestes, mais ont quand même atteint 148 millions de dollars en 1999, contre 122 millions en 1997.

Selon la politique en vigueur, les projets d'investissement étranger peuvent être approuvés soit par un système automatique soit par le gouvernement. Les investisseurs qui utilisent la voie automatique pour proposer des IED admissibles ne sont soumis à aucune approbation gouvernementale. Depuis décembre 1999, la participation étrangère est approuvée automatiquement jusqu'à 50 p. 100 pour trois secteurs, jusqu'à 51 p. 100 pour 21 autres secteurs, et jusqu'à concurrence 74 p. 100 pour 9 autres. De plus, les capitaux étrangers jusqu'à concurrence de 100 p. 100 sont approuvés automatiquement dans les secteurs suivants : production, transport et distribution d'électricité, construction et entretien des routes, des autoroutes, des ponts routiers, des routes à péage, des tunnels routiers et des ports. Ces règles sont constamment revues et d'autres modifications à court terme et à moyen terme pourraient élever davantage la participation étrangère dans un nombre croissant de secteurs. La participation étrangère dans les secteurs qui ne sont pas mentionnés ici, ainsi que dans les secteurs admissibles à l'approbation automatique, mais pour lesquels les limites ont été dépassées, devra être approuvée par le Conseil de la promotion de l'investissement étranger. Un train d'autres mesures a été mis en oeuvre pour stimuler l'investissement étranger, notamment la libéralisation des exigences en matière de devises et l'assouplissement des formalités administratives, la simplification des formalités entourant les approbations non automatiques des IED et l'ouverture du secteur des services financiers non bancaires aux IED pour inclure les émetteurs de cartes de crédit.

Les sociétés indiennes non résidentes et les personnes morales étrangères appartenant en majorité à des sociétés indiennes non résidentes peuvent détenir jusqu'à 100 p. 100 de la participation dans toutes les branches d'activité, à l'exception de celles qui sont du domaine public (par exemple, les industries de la défense, de l'énergie atomique, du transport ferroviaire, du charbon et du lignite). La politique d'investissement ne prescrit aucun contenu local pour les investissements nouveaux et en cours. Cependant, dans certaines industries de consommation (par exemple, l'automobile), le gouvernement indien exige que la partie intéressée étrangère s'engage, aux termes d'un protocole d'entente, à assurer une entrée nette de devises. L'apport de capitaux étrangers doit satisfaire à la prescription en matière de change en ce qui a trait aux biens d'équipement importés.

En novembre 1997, l'Inde annonçait la mise en place de règles spécifiques applicables aux nouveaux investissements étrangers dans le secteur de l'automobile. En vertu de cette politique, les coentreprises nouvelles et existantes désireuses d'importer des pièces détachées et des composants d'automobiles doivent signer avec le gouvernement indien un protocole d'entente type dont plusieurs exigences se rapportent à l'investissement minimum en actions, à l'apport local, à l'exportation et à l'équilibre des devises. Avant l'adoption de cette politique, les investisseurs du secteur de l'automobile devaient signer un protocole d'entente au cas par cas.

AUSTRALIE

Aperçu

Les importations australiennes en provenance du Canada ont totalisé 1,2 milliard de dollars en 2000, alors que les importations canadiennes en provenance de l'Australie étaient de 1,5 milliard de dollars; les échanges entre les deux pays se sont donc chiffrés à 2,7 milliards de dollars. En 1999, la valeur de l'investissement direct du Canada en Australie était de 3,8 milliards de dollars et celle de l'Australie au Canada était de 876 millions de dollars. Les ventes canadiennes en Australie ressemblent davantage aux ventes destinées aux États-Unis qu'à celles qui sont destinées à tout autre marché de la région de l'Asie-Pacifique et demeurent axées sur les produits entièrement manufacturés. Des contrats ont été signés récemment dans les secteurs de la défense et de l'aérospatiale, ce qui aura pour effet d'accroître les exportations canadiennes. En mai 2000,

une mission commerciale dirigée par le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a également favorisé les relations commerciales entre l'Australie et le Canada; au cours de cette mission, des entreprises canadiennes ont signé des contrats d'une valeur de 294 millions de dollars.

Il y a des affinités naturelles entre le Canada et l'Australie, attribuables à la similarité des régimes juridiques et réglementaires des deux pays, à leurs structures fédérales comparables et à des rapports commerciaux qui remontent à plus de 100 ans. La plupart des échanges commerciaux entre les deux pays s'effectuent au taux NPF et comprennent des quantités importantes de produits importés en franchise de droits.

Certains obstacles non tarifaires importants nuisent à l'accès aux marchés, en particulier les prescriptions sanitaires et phytosanitaires sévères qu'impose l'Australian Quarantine and Inspection Service. La plupart des importations de produits de la pêche, de viande, de bétail, de fruits et légumes et de produits alimentaires font l'objet de mesures restrictives, par exemple l'approbation préalable et les longues périodes de quarantaine. En outre, l'accès d'autres produits et services est restreint par les normes de produits, les pratiques en matière de marchés publics (qui varient en fonction des secteurs et des États), ainsi que pour la législation sur les sanctions commerciales (l'Australie est l'un des pays qui recourt le plus à la législation sur l'antidumping et les droits compensateurs).

Résultats obtenus en 2000

- Le Canada et l'Australie ont conclu un accord pour régler la plainte que le Canada avait déposée à l'OMC pour contester l'interdiction australienne qui frappait les importations de saumon canadien frais, réfrigéré ou surgelé.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- continuer de collaborer avec l'Australie pour assurer la libre circulation des marchandises vers ce pays.

Faciliter l'accès aux marchés des produits

Saumon

En 1975, l'Australie a interdit l'importation de saumon frais, réfrigéré et surgelé, invoquant des doutes quant à la santé du poisson. Le Canada estime que cette interdiction n'a pas de fondement scientifique.

Le Canada a demandé la constitution d'un groupe spécial de l'OMC, lequel a été créé en avril 1997. En juin 1998, le groupe spécial a conclu que l'interdiction australienne était en violation de l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires. À la suite de l'appel interjeté par l'Australie, l'Organe d'appel a confirmé les constatations du groupe spécial en octobre 1998. En novembre de la même année, l'Organe de règlement des différends de l'OMC a adopté les rapports du groupe spécial et de l'Organe d'appel. En février 1999, un arbitre de l'OMC a donné à l'Australie jusqu'au 6 juillet 1999 pour mettre en oeuvre les décisions. L'Australie n'a pas respecté l'échéance et, le 15 juillet 1999, le Canada a soumis à l'Organe de règlement des différends de l'OMC une demande de mesure de rétorsion contre l'Australie.

Le 19 juillet 1999, l'Australie a annoncé la mise en oeuvre de nouvelles politiques d'importation du poisson qui accordaient un accès limité au saumon frais, réfrigéré et surgelé. Le Canada était d'avis que ces nouvelles politiques ne respectaient pas les décisions de l'OMC et a demandé qu'un groupe spécial statue sur ces nouvelles mesures. En février 2000, le groupe de vérification de la conformité a jugé que les nouvelles mesures restreignaient encore trop les échanges et qu'elles étaient en violation des obligations que l'Australie avait contractées dans le cadre de l'OMC.

Des discussions bilatérales ont suivi et, le 16 mai 2000, le Canada et l'Australie concluaient un accord bilatéral autorisant les importations de saumon frais, réfrigéré et surgelé du Canada, sous réserve de certaines conditions prescrites en matière d'homologation et d'emballage. L'Australie a mis en oeuvre les conditions de l'entente le 1er juin 2000.

Le 21 mars 2000, l'État australien de la Tasmanie a imposé sa propre interdiction au saumon importé. L'accord bilatéral canado-australien de mai 2000 dispose que l'Australie prendra les mesures nécessaires pour que la Tasmanie se conforme pleinement aux décisions de l'OMC. Au mois de janvier 2001, l'interdiction de la Tasmanie avait toujours effet.

NOUVELLE-ZÉLANDE

Aperçu

En 2000, les exportations canadiennes de produits vers la Nouvelle-Zélande se sont chiffrées à 192 millions de dollars et les importations en provenance de la Nouvelle-Zélande ont totalisé 519 millions de dollars. En 2000, les exportations canadiennes à destination de la Nouvelle-Zélande étaient dominées par l'engrais, le porc surgelé et le bois d'oeuvre. Le Canada était le premier fournisseur étranger de la Nouvelle-Zélande pour chacun de ces produits. Au cours de la même période, les importations canadiennes en provenance de la Nouvelle-Zélande étaient principalement composées de boeuf et d'agneau frais, refrigérés et surgelés, faisant ainsi de la Nouvelle-Zélande le quatrième et premier fournisseur du Canada pour ces produits respectivement. En janvier 2001, la Nouvelle-Zélande a annoncé qu'elle achèterait 105 véhicules blindés légers d'une valeur approximative de 400 millions de dollars. En 1999, l'investissement canadien direct en Nouvelle-Zélande se chiffrait à 1,7 milliard de dollars.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- continuer à présenter des arguments pour faire lever l'interdiction frappant les importations de truite et les restrictions sanitaires visant les importations de saumon, de truite et d'omble.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Truite

Le 7 janvier 1999, la Nouvelle-Zélande a imposé une interdiction « temporaire » sur les importations de truite. L'interdiction a été prorogée plusieurs fois, la dernière s'appliquant jusqu'au 7 avril 2001. Un projet de loi vise à rendre cette interdiction permanente. La Nouvelle-Zélande prétend que cette interdiction se veut un moyen de préserver la ressource. Le Canada estime que la Nouvelle-Zélande n'a fourni aucune donnée scientifique pouvant justifier cette interdiction pour des motifs de préservation ou autres. Le Canada a plusieurs fois réclamé de la Nouvelle-Zélande qu'elle lève l'interdiction.

Saumon

En 1995, la Nouvelle-Zélande a approuvé l'importation de produits canadiens du saumon du Pacifique (coho) étêté, éviscéré, capturé en mer à l'état sauvage, à la lumière de la conclusion d'un rapport de 1994 sur l'analyse du risque. Cependant, la Nouvelle-Zélande maintient encore un certain nombre de restrictions sanitaires qui défavorisent les importations en provenance du Canada, dont l'exigence selon laquelle le saumon, la truite et l'omble importés en vrac doivent être conditionnés dans des usines qui ne sont pas homologuées à des fins d'exportation. Cela a pour effet de réduire considérablement le nombre d'importateurs néo-zélandais potentiels de ce produit, puisque aucune usine néo-zélandaise n'est en mesure de conditionner le saumon canadien. Le Canada présente des arguments pour que ces restrictions soient supprimées.

ASIE DU SUD-EST

SINGAPOUR

Aperçu

Au nombre des économies les plus ouvertes au monde, Singapour pose peu d'obstacles aux exportateurs canadiens. En 2000, les exportations canadiennes de marchandises à destination de Singapour ont diminué de 2,5 p. 100 pour passer à 368 millions de dollars, et les importations en provenance de Singapour ont augmenté de 11,7 p. 100 pour totaliser 1,4 milliard de dollars. Singapour continue à offrir des possibilités intéressantes pour les exportateurs canadiens de produits, de services et de technologies. Déjà plaque tournante des transports de la région, Singapour fait des investissements importants qui la positionneront comme pivot des télécommunications et de la technologie de l'information, comme centre financier et comme carrefour des sciences de la vie, et affecte une importante proportion de son budget à la santé, à l'éducation et au développement de l'infrastructure. En 2000, le Canada a engagé avec Singapour des discussions préliminaires au sujet d'un éventuel accord bilatéral de libre-échange.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- encourager la création de partenariats et de coentreprises avec les sociétés singapouriennes des secteurs de la technologie de l'information et des communications ainsi que des sciences de la vie. Ces secteurs ont été désignés par les autorités singapouriennes comme présentant le plus de potentiel de croissance et ils sont la cible de nombreux programmes d'investissement et de développement destinés à valoriser le rôle de Singapour en tant que carrefour des télécommunications, des activités financières et de la technologie de l'Asie du Sud-Est;
- obtenir l'élimination des derniers obstacles tarifaires et améliorer l'accès des entreprises canadiennes aux secteurs singapouriens des services, dont les services financiers et professionnels, peut-être dans le cadre d'un accord bilatéral de libre-échange;
- encourager la reprise des débats sur les questions en suspens dans l'optique de conclure un accord sur le transport aérien, après consultation des compagnies aériennes intéressées ou au terme de l'examen de la politique canadienne sur les transports aériens.

Investissement

L'investissement singapourien direct au Canada a diminué, passant de 195 millions de dollars en 1998 à 152 millions de dollars en 1999. L'investissement canadien direct à Singapour est pour sa part demeuré relativement stable au cours de la même période (2,2 milliards en 1998 contre 2,3 milliards en 1999). La majeure partie de l'investissement direct canadien va à l'établissement de bureaux régionaux, principalement dans les secteurs des services comme les opérations bancaires et d'autres services financiers.

Le gouvernement de Singapour est extrêmement actif dans les secteurs technologiques clés, et il a établi à cette fin plusieurs fonds de placement qu'administrent des organismes gouvernementaux tels que le National Science and Technology Board (NSTB) et le Singapore Economic Development Board (EDB). Ainsi, en avril 1999, le NSTB a créé pour les entreprises de technologie un fonds de placement de capital-risque de 1 milliard de dollars américains afin d'attirer des technologies et des gens de talent à Singapour. Les entreprises du secteur privé peuvent faire appel à ce fonds pour développer de nouveaux produits, dans la mesure où l'entreprise appartient à 30 p. 100 à des intérêts singapouriens. Ce fonds, qui est presque déjà totalement affecté, a atteint son objectif d'inciter des grandes sociétés internationales d'investissement en capital-risque à s'établir à Singapour et de faciliter le financement des entreprises émergentes à Singapour et dans la région. À cette fin, le NSTB envisage maintenant de créer un second fonds de placement pour les entreprises de technologie afin d'assurer l'approvisionnement continu de fonds pour les investissements en capital-risque et de renforcer et solidifier la relation triangulaire des entreprises émergentes, des sociétés d'investissement en capital-risque et des investisseurs.

L'EDB administre aussi divers fonds de développement de certaines branches du secteur de la technologie, en particulier les sciences de la vie. Ces fonds comprennent Life Sciences Investments (LSI), créé en 1990 pour investir dans les sociétés de pointe oeuvrant dans le domaine des sciences de la vie, sociétés qui sont pour la plupart situées hors de Singapour. Le premier fonds de 40 millions de dollars singapouriens a été entièrement investi et un second fonds de 70 millions de dollars singapouriens servira à de nouveaux placements. La mission de LSI est d'investir à travers le monde dans des sociétés de pointe du domaine des sciences de la vie afin de faire profiter Singapour de certaines activités dérivées. PharmBio Growth Fund Pte Ltd, un fonds de placement en sciences de la vie d'une valeur de 100 millions de dollars américains, a été créé conjointement par l'EDB et le NSTB à la fin de 1997. Sa mission consiste à bâtir et solidifier les capacités de l'industrie singapourienne des sciences de la vie en faisant des investissements directs en actions dans le développement stratégique, la fabrication et des projets de services connexes.

Indonésie

Aperçu

La valeur des exportations de marchandises du Canada vers l'Indonésie a rebondi d'une façon marquée passant de 545 millions de dollars en 1999 à 705 millions de dollars en 2000. La valeur totale des importations a atteint 890 millions de dollars en 2000 comparativement à 865 millions de dollars en 1999. Encouragé par le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale, l'Indonésie poursuit son programme de réforme économique structurelle, la vente de ses actifs en difficulté et la privatisation des entreprises du secteur public, mais à un rythme légèrement plus lent que ce qui avait été anticipé. La libéralisation des activités commerciales

et économiques continue. Toutefois, le programme de décentralisation des fonctions gouvernementales vers les administrations régionales que l'Indonésie a mis sur pied dans ce contexte souffre d'un manque de fonds, ce qui crée des doutes quant au bon déroulement de la transition. L'intervention de la police dans les affaires de l'Indonesia Bank Restructuring Agency suscite en outre de sérieuses questions qui retardent la vente des actifs en difficulté et, du coup, la réforme économique; si ce type d'activité se maintient, l'Indonésie pourra difficilement attirer des capitaux étrangers. Les préoccupations qu'occasionne par ailleurs la question de la sécurité compromettent également la bonne exécution de la réforme économique en décourageant les investisseurs potentiels.

Résultats obtenus en 2000

- Le Canada a maintenu sa part du marché rebondissant du blé, malgré la forte croissance des importations de blé subventionnées (telles que la farine en provenance du Moyen-Orient).
- L'ambassade du Canada continue à exhorter les autorités douanières indonésiennes à accroître la transparence de leurs procédures et à éliminer leur système de vérification des prix, qui défavorise certains produits canadiens.
- Le gouvernement indonésien a mis en vigueur de nouveaux règlements permettant une plus grande participation étrangère dans les compagnies d'assurance; les compagnies canadiennes ont réagi favorablement.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- continuer à préconiser un accès équitable du blé canadien au marché indonésien, surtout devant les programmes américains de financement énergiques et les exportations subventionnées de blé de l'Union européenne entrant sur le marché indonésien sous la forme de farine;
- veiller à ce que l'Indonésie ne relève pas ses droits de douane sur le soja et d'autres produits agricoles;
- veiller à ce que le système indonésien de vérification des prix ne défavorise pas les exportateurs canadiens;
- veiller à ce que l'Indonésie concrétise son intention d'instaurer un système d'étiquetage des produits et fournir des conseils opportuns aux exportateurs canadiens;
- suivre de près la mise en oeuvre par l'Indonésie des engagements qu'elle a pris dans le cadre du programme de réforme et de restructuration économique et financière du FMI afin de veiller à ce qu'elle procède d'une manière transparente et équitable à la vente des actifs et à la privatisation;
- suivre l'évolution du régime indonésien d'importation pour que les produits agroalimentaires canadiens soient traités de la même façon que les produits concurrents (par exemple, lors de l'évaluation en douane).

Nous continuerons à suivre l'évolution des négociations de l'Accord de libre-échange asiatique et à encourager les membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) à instaurer une plus grande transparence, en particulier en ce qui a trait aux règles d'origine.

INVESTISSEMENT

Bien que l'investissement canadien direct dépasse les 9 milliards de dollars, les nouveaux investissements canadiens directs en Indonésie se sont taris en raison de l'incertitude qui continue à peser sur l'avenir politique et économique indonésien. De plus, la nouvelle loi sur l'autonomie régionale, mise en oeuvre le 1er janvier 2001, a provoqué l'attentisme chez les investisseurs potentiels, qui souhaitent mieux comprendre la structure de la réglementation qu'applique l'Indonésie ainsi que son incidence.

Un certain nombre de sociétés canadiennes du secteur des ressources s'occupent activement à planifier de nouveaux investissements d'envergure dans les domaines de l'extraction minière et du pétrole. Ces projets d'investissement se réaliseront aussitôt que la conjoncture politique et économique et la réglementation se seront clarifiées. L'ambassade continue à suivre l'évolution de la situation et présente des séances d'information pour le compte de certaines sociétés.

Les investisseurs canadiens doivent encore surmonter de nombreux obstacles pour pénétrer le marché indonésien, dont un système juridique complexe et non transparent, qui ne prévoit aucun mécanisme effectif ou efficace de règlement des différends commerciaux. Les organes politiques de l'Indonésie s'efforcent de réformer le système judiciaire. Les entreprises canadiennes doivent aussi composer avec des formalités fastidieuses pour obtenir les permis et licences nécessaires à la concrétisation de leurs plans d'investissement. Un petit nombre de secteurs demeurent fermés à toute forme d'investissement

étranger, notamment la pêche en eau douce, les forêts, les transports publics, la radiodiffusion, le cinéma, les télécommunications et les cliniques médicales.

L'Indonésie a mis en oeuvre une loi sur l'autonomie régionale en janvier 2001. Cette loi se veut une audacieuse tentative du gouvernement indonésien de décentraliser toutes les branches de l'économie, sauf pour ce qui touche au système monétaire, à la défense, à la politique étrangère et au système judiciaire. En conséquence, les investissements ne seront plus approuvés au niveau national. Cette décentralisation crée pour le moment une certaine confusion.

Le gouvernement canadien encourage depuis longtemps l'investissement en Indonésie et, à cette fin, il affecte des conseillers au ministère de l'Investissement et à l'Agence de coordination des investissements et à d'autres services qui relèvent du Bureau de promotion du commerce Canada–Indonésie. À ces conseillers canadiens en placement s'est joint un conseiller canadien en politique qui a pour mission d'aider l'Indonésie à élaborer et à mettre en oeuvre une nouvelle réglementation du secteur minier. L'investissement canadien devrait reprendre dès que la situation se stabilisera et que les risques liés aux placements disparaîtront.

THAÏLANDE

Aperçu

Jusqu'à récemment, la Thaïlande affichait une des croissances économiques les plus rapides du monde. Cependant, en juillet 1997, la crise a entraîné une baisse de 50 p. 100 de la valeur du baht thaïlandais par rapport au dollar américain, un changement de gouvernement et un ensemble de mesures de sauvetage du FMI d'une valeur de 17,2 milliards de dollars américains. Ces événements s'accompagnaient au départ de tout un train de mesures de compression des dépenses, qui ont été assouplies pour être ensuite remplacées par une série d'importants incitatifs fiscaux destinés à remettre l'économie sur la voie de la croissance. L'économie a subi un repli de plus de 9 p. 100 en 1998, mais elle a entamé sa reprise et devrait afficher une croissance de 5 p. 100 en 2000. Bien que la Thaïlande ait encore des défis majeurs à relever, notamment pour régler la situation particulièrement précaire de son secteur financier, ses perspectives à moyen terme et à long terme restent positives, d'autant qu'elles s'appuieront sur une législation qui apportera des réformes supplémentaires.

En 2000, la valeur des exportations canadiennes de marchandises atteignait 370 millions de dollars (une augmentation de 22,7 p. 100 par rapport à 1999), pendant que les exportations thaïlandaises à destination du Canada se chiffraient à 1,7 milliard de dollars (en hausse de 10,7 p. 100). La Chambre de commerce Thaïlande–Canada de Bangkok, forte de ses 180 membres, témoigne de la solidité des intérêts commerciaux bilatéraux.

Résultats obtenus en 2000

- Conformément aux dispositions de l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce, la Thaïlande a aboli ses règles sur la teneur en produits nationaux dans le secteur de l'automobile le 1er janvier 2000. Cependant, dans le cadre de l'Accord de libre-échange asiatique, il lui faut encore remplir la condition des 40 p. 100 relative à la teneur en produits nationaux dans ce secteur. Cette condition devait être éliminée vers le milieu de 1998, mais la crise économique a repoussé l'échéance. En vertu des anciennes règles, les voitures de tourisme devaient avoir une teneur en produits nationaux de 54 p. 100, les petites camionnettes, 70 p. 100, et les véhicules commerciaux, 62 p. 100.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- obtenir l'autorisation d'exploiter d'autres succursales de banques étrangères hors de Bangkok;
- faire supprimer les règlements qui interdisent aux banques étrangères de prêter plus de 25 p. 100 de leur capital à un seul emprunteur;
- obtenir une réduction du taux des droits de douane applicables aux pois fourragers afin qu'il atteigne un niveau comparable à celui des autres produits fourragers;
- chercher à faire abolir le plafond de 49 p. 100 imposé aux participations étrangères au capital des coentreprises;
- accélérer le processus d'approbation visant l'établissement de bureaux régionaux à Bangkok;
- veiller à la pleine application et à l'exécution par la Thaïlande des règles de propriété intellectuelle, conformément aux obligations qu'elle a contractées dans le cadre de l'OMC.

VIETNAM

Aperçu

En 2000, les exportations du Canada à destination du Vietnam ont totalisé quelque 50,6 millions de dollars (une augmentation de 6,2 p. 100 par rapport à 1999). Ces chiffres sont plutôt faibles, si l'on tient compte du fait que les importations totales du Vietnam se chiffrent aux environs de 15,2 milliards de dollars américains. Avec un PIB qui ne s'élève qu'à 368 $US par habitant, le Vietnam doit faire face à une dette croissante liée au développement de son infrastructure. Cependant, le FMI est convaincu que sa situation financière est solide, comme le révèlent les indicateurs économiques fondamentaux. Le Vietnam compte également beaucoup sur les gros montants d'aide (2,4 milliards de dollars américains en 1999).

Le Vietnam poursuit lentement la réforme de son économie et de son régime de commerce extérieur. Les grandes questions de politique, telles que la transition vers une économie de marché et l'abolition des subventions aux entreprises d'État, seront probablement au coeur des débats de l'assemblée plénière que le Parti communiste au pouvoir tiendra au printemps 2001.

Résultats obtenus en 2000

- L'économie vietnamienne a profité de quelques mesures positives en 2000, dont la création d'une bourse, la modification des lois sur l'investissement étranger dans le secteur pétrolier et gazier, ainsi que l'adoption d'une loi sur la formation des entreprises (ce qui a eu pour effet immédiat d'encourager le secteur privé de cette économie planifiée).
- L'ampleur des modifications du régime commercial a été plus restreinte, bien qu'en signant un accord commercial bilatéral avec les États-Unis en juillet 2000 (devant entrer en vigueur en 2001), le Vietnam se soit formellement engagé à instaurer un régime commercial qui respecte les règles de l'OMC. La démarche n'a pas encore été fixée, mais les États-Unis assurent l'assistance technique. L'Union européenne semblerait également désireuse de conclure un accord semblable aussitôt que possible. Le Japon coordonne un exercice de développement des capacités sous les auspices de l'APEC, exercice qui débutera par un bilan des ressources d'assistance technique disponibles.
- Le Canada s'est engagé à aider le Vietnam à mettre en oeuvre un régime commercial qui soit conforme aux règles de l'OMC (l'Agence canadienne de développement international a déjà financé des programmes d'assistance technique dans ce domaine, et le Canada a largement contribué à la facilitation des échanges).

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- encourager (dans le cadre de l'APEC et dans le cadre du processus d'accession à l'OMC) tous les efforts déployés par le Vietnam pour ouvrir son marché à la libre circulation des produits et des services, et pour établir un régime d'investissement étranger plus favorable;
- jouer un rôle positif, par l'entremise de programmes bilatéraux et de l'APEC, dans le développement des capacités sur le plan de la politique commerciale et économique;
- envisager de reprendre les débats avec le Vietnam sur les instruments bilatéraux présentant un intérêt mutuel (par exemple, un accord visant à éviter la double imposition);
- faire avancer les intérêts spécifiques des entreprises canadiennes sur le marché vietnamien, en veillant plus particulièrement à ce que les modifications proposées à la loi vietnamienne sur les minéraux tienne compte des besoins de l'industrie minière canadienne.

MALAISIE

Aperçu

Comparé à ceux des 10 autres membres de l'ASEAN, le marché de la Malaisie est relativement petit, mais en 2000 il s'est tout de même classé deuxième destination en importance des exportations canadiennes, derrière l'Indonésie. Les exportations canadiennes y ont totalisé 405,8 millions de dollars en 2000, soit une diminution de 3,5 p. 100 par rapport à 1999. La Malaisie est la principale source d'importations canadiennes en provenance de la région de l'ASEAN. En 2000, les ventes de la Malaisie au Canada se sont chiffrées à 2,5 milliards de dollars, en hausse de 20,8 p. 100 par rapport à l'année précédente. Près de 30 p. 100 des exportations de la Malaisie sont constituées de semi-conducteurs et

d'autres pièces électroniques destinées à l'industrie informatique canadienne. La reprise économique est bien amorcée en Malaisie, et le PIB devrait croître de 7 p. 100 en 2001. Cette croissance a été en grande partie stimulée par les exportations et les dépenses publiques. Cependant, la stagnation de l'IED dans le secteur de la fabrication risque de ralentir la croissance dès la fin de 2001, tout comme l'inflation grandissante.

Résultats obtenus en 2000

- La Malaisie est dotée d'une économie de marché relativement ouverte et les exportateurs canadiens n'ont pas eu à surmonter d'obstacle majeur pour accéder à ses marchés. Le gouvernement malaisien a continué à libéraliser les prescriptions en matière d'investissement étranger dans le pays, et les projets d'investissement peuvent d'ores et déjà être entièrement composés de capitaux étrangers.
- De même, la Malaisie a progressivement levé les contrôles des changes qu'elle avait imposés en 1998 et qui avaient suscité de grandes inquiétudes au sein de la communauté financière internationale. À l'heure actuelle, les seules restrictions qui demeurent se résument à l'ancrage du ringgit au dollar américain, à la non-convertibilité du ringgit hors de la Malaisie et à l'imposition d'une taxe de 10 p. 100 sur les bénéfices des investissements étrangers rapatriés depuis moins d'un an.
- Pour encourager la consolidation du secteur bancaire, le gouvernement malaisien a voulu réduire de 52 à 10 le nombre des institutions financières du pays, ce qui a été fait en grande partie. Son objectif consiste à rationaliser le secteur davantage et à le rendre plus concurrentiel à l'échelle internationale. Le processus semble maintenant bien engagé, malgré l'irritation initiale qu'ont suscitée les fusions forcées dans le secteur financier.
- La détermination dont a fait preuve le gouvernement malaisien pour étendre la protection tarifaire à son industrie automobile jusqu'en 2005 a soulevé certains doutes quant à son engagement de mettre en oeuvre l'Accord de libre-échange asiatique, lequel prescrit l'abaissement des droits avant 2002.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- suivre l'évolution de la nouvelle législation sur la propriété intellectuelle dont l'objet consiste à soutenir le développement du super-corridor multimédia (il subsiste des problèmes sur le plan de l'exécution des lois sur le droit d'auteur et la propriété intellectuelle) ainsi que des mesures de contrôle des changes mises en place en septembre 1998, afin d'en évaluer l'incidence sur les sociétés canadiennes;
- veiller à ce que la Malaisie respecte son engagement à l'égard de la libéralisation du commerce et en évaluer les effets sur la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange asiatique;
- continuer à exercer des pressions sur la Malaisie pour que son mode de gouvernement d'entreprise et son régime judiciaire n'agissent plus comme des obstacles non tarifaires au commerce et à l'investissement canadiens.

PHILIPPINES

Aperçu

Récemment, d'importantes réformes financières ont été mises en l'oeuvre aux Philippines. Les exportations canadiennes à destination des Philippines se sont chiffrées à 387 millions de dollars en 2000, en hausse de plus de 30,7 p. 100 par rapport à 1999, tandis que les importations canadiennes en provenance des Philippines augmentaient aussi pour passer à 1,4 milliard de dollars. Les principales exportations canadiennes vers les Philippines comprennent le matériel de télécommunications, le blé, le minerai de cuivre et les produits agroalimentaires. Après avoir reculé en 1998, les exportations ont repris leur croissance, et les sociétés canadiennes ont plutôt bien réussi à exporter leurs services aux Philippines, notamment dans les secteurs du transport, de la technologie de l'information et de la communication, et des finances.

Le gouvernement de la présidente Gloria Arroyo-Macapagal a promis un budget équilibré pour 2004. La plupart des observateurs signalent que ce changement de gouvernement sera bénéfique pour les indicateurs économiques. Le renforcement du peso et l'amélioration du climat commercial, c'est-à-dire des taux d'intérêt

réduits et une confiance accrue, constituent les changements les plus positifs. Le ralentissement de l'économie des États-Unis risque cependant de contrarier les exportations. Le secteur de l'assurance est en pleine expansion et les exportations de produits alimentaires devraient demeurer stables. Plusieurs des projets d'envergure déjà en cours se poursuivront puisqu'ils sont financés par la Banque asiatique de développement. Par ailleurs, il est possible que les marchés de l'État restent en attente jusqu'aux prochaines élections de mai. Le déficit financier actuel freinera probablement les dépenses publiques.

Le Canada a adressé aux dirigeants des Philippines un certain nombre d'arguments pour s'opposer aux nouvelles prescriptions qu'ils se proposent d'appliquer à l'inspection de la viande (Ordonnance administrative 16). Le Canada considère que ces prescriptions auront des effets exagérément restrictifs sur les échanges. Un certain nombre d'autres pays ont également présenté des observations dans ce sens. Le Canada a en outre saisi les Philippines du problème des retards indus avec lesquels doivent composer les importateurs de viande pour obtenir des permis d'importation. Les autorités philippines ont bien réagi aux préoccupations des Canadiens et, au début janvier, ont communiqué de nouvelles prescriptions (Ordonnance administrative 56). Le Canada procède à l'examen de ces nouvelles prescriptions.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- presser le pays de respecter son engagement en matière de libéralisation et de réforme économiques, et plus particulièrement d'exécuter ses projets de privatiser et de déréglementer le secteur de l'énergie;
- continuer de militer contre le protectionnisme dans le secteur agroalimentaire et d'appuyer les politiques qui vont dans le sens des principes et des règles de l'OMC;
- encourager le maintien des réductions de droits qui avaient été provisoirement suspendues dans certaines branches d'activité dans la foulée de la crise économique asiatique;
- préconiser le redressement des graves irrégularités de la législation en matière de protection de la propriété intellectuelle — dont le manque de pouvoir des tribunaux pour ce qui est de saisir des produits piratés, la difficulté de faire breveter les logiciels et d'autres technologies — et la lenteur du Bureau de la propriété intellectuelle à intenter des poursuites contre ceux qui portent atteinte aux droits de propriété intellectuelle;
- suivre la mise en oeuvre des nouvelles règles d'inspection des importations de viande et de produits carnés, et exhorter le pays à délivrer promptement les permis d'importation.

Israël

L'Accord de libre-échange Canada–Israël (ALECI), en vigueur depuis janvier 1997, continue à stimuler les échanges bilatéraux. La valeur du commerce bilatéral des marchandises a dépassé les 905 millions de dollars en 2000, soit une hausse de 22,7 p. 100 par rapport à 1999. Les entreprises canadiennes sont aussi d'importantes exportatrices de services, notamment dans les secteurs des transports et de l'infrastructure. Elles continuent à gagner du terrain dans des secteurs prioritaires tels que les télécommunications, les transports, les produits agroalimentaires, le matériel de construction, et les pâtes et papier.

Les investissements canadiens directs en Israël et les investissements israéliens au Canada sont évalués de part et d'autre à plus de 1 milliard de dollars, et le potentiel d'investissement demeure élevé en raison des attrayantes incitations à investir qu'offre Israël. L'accroissement de l'activité d'investissement des firmes canadiennes dans les domaines des télécommunications et du logiciel a également permis d'importantes réussites commerciales.

Même si les négociations en vue d'un APIE n'ont pas progressé, les entreprises canadiennes ne rapportent aucune difficulté sur ce marché.

L'abolition d'à peu près tous les droits de douane sur les produits industriels et la réduction des droits sur de nombreux produits agricoles et agroalimentaires demeurent les principaux facteurs de croissance du commerce entre les deux pays. En vertu de l'ALECI, le Canada et Israël poursuivent leurs débats sur la libéralisation du commerce bilatéral des produits agricoles et agroalimentaires. Après consultation des producteurs et exportateurs canadiens, le gouvernement continuera à exercer des pressions pour qu'Israël améliore l'accès à ses marchés des aliments préparés, des aliments surgelés, des fruits et légumes frais et surgelés, du poisson et des produits du poisson, des légumineuses et des aliments pour animaux. Le Canada réclame également un accès accru au marché des produits pharmaceutiques.

Cisjordanie et bande de Gaza

Le Canada s'est engagé à promouvoir ses relations commerciales et d'investissement avec les Palestiniens. L'Accord-cadre canado-palestinien de coopération

économique et commerciale améliorera l'accès au marché et assouplira les formalités douanières, tout en soutenant les industries émergentes de ce marché.

La législation palestinienne dispose qu'un agent ou un représentant commercial doit servir d'intermédiaire à qui veut vendre sur ce marché. L'état d'avancement du processus de paix au Moyen-Orient peut influer sur le mouvement de produits en provenance et à destination de la Cisjordanie et de Gaza. La mise en service de l'aéroport international de Gaza facilitera l'accès des exportateurs aux territoires palestiniens et aux autres pays arabes voisins.

ARABIE SAOUDITE

Aperçu

En 2000, l'économie saoudienne a connu une forte croissance économique grâce à la hausse récente des prix du pétrole. Le gouvernement saoudien continue d'appliquer diverses stratégies de restructuration économique et de libéralisation des échanges afin d'encourager le secteur privé à jouer un rôle plus important sur le marché, de diversifier l'économie et de créer des emplois au pays. En 2000, la valeur des exportations canadiennes de marchandises atteignait 324 millions de dollars, ce qui représente une hausse de 9,4 p. 100 par rapport à 1999. La même année, les importations canadiennes ont connu une hausse pour s'établir à 916 millions de dollars comparativement à 429 millions de dollars en 1999.

Par certaines mesures qu'il a mises en oeuvre, le gouvernement saoudien a récemment fait comprendre qu'il considère l'investissement du secteur privé comme le principal moteur de la création d'emplois. Ainsi, il a adopté une nouvelle loi sur l'investissement étranger et créé le Saudi Arabian General Investment Authority (Autorité générale d'investissement d'Arabie saoudite), qui est un « centre multiservices » pour l'investissement. La nouvelle loi sur l'investissement étranger, approuvée en avril 2000, offre aux investisseurs étrangers des incitatifs qui n'étaient auparavant offerts qu'aux entreprises saoudiennes. La privatisation des entreprises de télécommunications et d'électricité, de même que l'invitation que le gouvernement a lancée, au début de 2000, aux entreprises pétrolières internationales pour qu'elles présentent des plans d'investissement dans le secteur du gaz naturel et dans les industries en aval, sont d'autres réformes récentes qui ont créé de nouvelles possibilités de coentreprise et d'investissement pour les investisseurs internationaux.

QUESTIONS SPÉCIFIQUES LIÉES À L'ACCÈS AUX MARCHÉS

Organismes génétiquement modifiés

Le gouvernement canadien a fait plusieurs démarches auprès de l'Arabie saoudite afin d'éclaircir les raisons pour lesquelles elle avait imposé des restrictions sur l'importation d'organismes génétiquement modifiés (OGM) et pour obtenir des détails additionnels sur cette interdiction. En décembre 2000, le ministre du Commerce de l'Arabie saoudite a annoncé que l'importation d'OGM était frappée d'une interdiction absolue, ce qui pourrait avoir pour effet de limiter l'accès au marché saoudien pour de nombreuses exportations canadiennes. Le gouvernement canadien continuera d'aborder ce problème de façon bilatérale, de même que par le biais du processus d'accession à l'OMC, afin de s'assurer que l'Arabie saoudite respecte ses obligations internationales.

Accession à l'OMC

Les négociations multilatérales visant l'accession de l'Arabie saoudite à l'OMC ont été entreprises en mai 1996, et les négociations bilatérales sur l'accès aux marchés, peu de temps après. L'objectif sous-jacent du Canada dans ces deux séries de négociations est de s'assurer que les engagements de l'Arabie saoudite en matière de réformes et d'accès aux marchés sont proportionnés à l'importance du rôle joué par ce pays dans le commerce et l'investissement mondial.

Le Groupe de travail de l'accession de l'Arabie saoudite à l'OMC a fait d'importants progrès dans son examen du régime de commerce extérieur de ce pays. Au cours des deux réunions qu'il a tenues en 2000, ce groupe de travail a commencé à s'intéresser à l'élaboration des conditions d'accession du pays à l'OMC. Entre autres choses, l'Arabie saoudite devra assurer les pays membres de l'OMC qu'elle apportera les modifications nécessaires afin de rendre son régime économique et son commerce extérieur parfaitement conformes aux règles de l'OMC dès son accession à cette organisation.

En 2000, le Canada et l'Arabie saoudite ont réalisé des progrès importants dans leurs négociations bilatérales sur l'accès aux marchés. Dans le cadre de

ces négociations, le Canada a demandé que soient abaissés les droits de douane auxquels sont assujetties ses principales exportations agricoles et industrielles, par exemple les céréales, les produits ligneux, le papier, les produits de la technologie de l'information et des communications, et l'équipement médical. Dans le secteur des services, le Canada veut que ses fournisseurs de services aient un accès plus libre et plus certain aux secteurs clés tels les télécommunications, les services professionnels et les services financiers. Le Canada souhaite aussi que l'Arabie saoudite apporte des améliorations aux conditions qu'elle impose au séjour temporaire des particuliers dans le pays et à sa réglementation en matière de présence commerciale étrangère (type d'entreprises et niveau de présence permis). Étant donné que le nombre de questions en suspens est relativement faible, le Canada espère conclure sous peu ses négociations bilatérales avec l'Arabie saoudite. Afin de s'assurer que les améliorations en matière d'accès aux marchés sont bien mises en oeuvre, le Canada demandera, dans le cadre des négociations du groupe de travail, que l'Arabie saoudite respecte toutes ses obligations prévues par l'ensemble des accords de l'OMC, y compris l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires et l'Accord sur les obstacles techniques au commerce.

Afrique du Sud

Aperçu

Suite à sa première élection démocratique de 1994, l'Afrique du Sud de l'après-apartheid continue à subir des transformations tant sociales qu'économiques. Fort de l'appui que lui témoigne la communauté internationale, le successeur du président Nelson Mandela maintient une politique monétaire et une discipline financière rigoureuses. L'économie sud-africaine repose sur des fondements économiques solides, quoique sa dépendance à l'égard des ressources minérales ait contribué à l'importante dépréciation du rand (monnaie de l'Afrique du Sud) par rapport au dollar et à la livre sterling ces dernières années. La croissance économique demeure plus faible que ce qui avait été anticipé et le chômage continue de progresser. Cependant, l'Afrique du Sud s'est sortie des dernières récessions en meilleure posture que la plupart des marchés émergents et aucun obstacle majeur ne devrait entraver une croissance modérée en 2001. La croissance ralentie du PIB (établie autour de 2 p. 100 par année) est attribuable aux prix élevés du pétrole, aux inondations, à la dépréciation de l'or et à la perception d'une instabilité régionale.

L'intérêt des partenaires commerciaux et des investisseurs étrangers devrait être ravivé par les prévisions économiques relativement favorables pour 2001 et les années suivantes, le climat économique stable ainsi que la volonté du gouvernement sud-africain de régler les questions de privatisation et de déréglementation tout en poursuivant son objectif à long terme d'attirer les investisseurs. Le marché intérieur se caractérise par une concurrence accrue dans pratiquement toutes les branches d'activité, et la nécessité d'améliorer ou de bâtir des éléments de l'infrastructure locale — déjà de loin la meilleure de tout le continent — améliorera les perspectives de croissance économique. Avec ses 43 millions d'habitants, son excellente infrastructure et son environnement propice aux affaires, le marché de l'Afrique du Sud est le choix naturel d'un nombre croissant d'entreprises en quête d'un point de départ pour se lancer en affaires sur le continent, comme en témoigne la multitude d'entreprises canadiennes et étrangères qui ont choisi d'établir leur quartier général africain à Johannesburg. De loin l'économie la plus avancée et la plus diversifiée et productive d'Afrique, l'Afrique du Sud se caractérise par des normes et des pratiques commerciales semblables à celles de pays développés. Le pays peut prendre appui sur son secteur financier sophistiqué, doté d'institutions financières bien établies et d'une bourse de valeurs mobilières (Johannesburg Stock Exchange) qui se classe parmi les meilleures au monde. Cependant le problème du VIH et du SIDA ainsi que les conflits régionaux continueront de poser un défi au gouvernement dirigé par le Congrès national africain du président Mbeki.

Membre actif de l'OMC, l'Afrique du Sud prend part au programme financier du Groupe des Vingt, elle est membre du Groupe de Cairns, elle préside le Mouvement des pays non alignés et joue un rôle clé dans des organisations commerciales régionales telles que la Southern African Development Community, l'Union douanière d'Afrique australe et l'Association des pays côtiers de l'océan Indien. La ratification de l'Accord de libre-échange Afrique du Sud–Union européenne, qui a pris effet en janvier 2000, est l'un des derniers accomplissements réalisés dans le cadre du programme commercial du pays. L'Afrique du Sud a engagé des négociations préliminaires avec le Mercosur pour négocier un pacte commercial avec l'Amérique latine.

L'Afrique du Sud présente pour le Canada des perspectives intéressantes sur le plan du commerce et de l'investissement, étant donné l'énorme potentiel de ses secteurs de l'exploitation minière, des transports, des télécommunications et du développement de l'infrastructure. Alors que des sociétés comme Placer Dome, McCain, SouthernEra, Hatch et d'autres ont acquis de grandes parts du marché, l'investissement canadien direct en Afrique du Sud a considérablement augmenté ces trois dernières années pour s'établir à 1,3 milliard de dollars en 1999. De plus, l'Afrique du Sud investit des sommes considérables au Canada, par le biais de grands conglomérats tels qu'Anglo American, De Beers, Billiton (dont le siège est maintenant à Londres) et Harmony, dont la présence au Canada est déjà bien établie. Les échanges bilatéraux ont crû d'une manière soutenue depuis 1993, et l'Afrique du Sud est de loin le premier partenaire du Canada en Afrique sud-saharienne. Si les échanges semblent avoir atteint un plateau ces 18 derniers mois, de nouveaux débouchés se créent dans les technologies de l'information, le commerce électronique et la télémédecine. Les relations florissantes qu'entretiennent les deux pays sur les plans du commerce et de l'investissement sont facilitées par une chambre de commerce proactive située à Johannesburg, un grand nombre de missions commerciales de part et d'autre ainsi que par des partenariats tels que la Canadian Alliance for Business in South Africa. Lors de son passage en Afrique du Sud en octobre 2000, le sous-ministre canadien du Commerce international s'est entretenu de questions diverses avec les partenaires locaux tant du secteur public que du secteur privé ainsi qu'avec des représentants de sociétés et organismes clés souhaitant collaborer avec le Canada à la mise en oeuvre d'initiatives en matière de commerce et d'investissement pour les pays tiers du continent africain.

Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement

L'Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement conclue en septembre 1998 a établi le cadre d'un dialogue amélioré sur le commerce et l'investissement bilatéraux et multilatéraux. Elle a également donné naissance à un groupe de travail, qui s'est réuni pour la première fois au Cap en octobre 2000. Ce groupe consultatif a cerné des questions relatives à l'accès au marché qui se répercutent sur les possibilités d'échanges et d'investissements, dont : la collaboration à la reprise des négociations de l'OMC, la mise en vigueur de l'APIE déjà signé, la clarification des règles concernant l'investissement étranger dans le secteur minier, et les difficultés pour les représentants d'entreprises canadiennes basées en Afrique du Sud d'obtenir des permis de travail et de résidence.

Pour assurer le suivi de ces questions au Canada, des rencontres seront organisées pour permettre aux associations de gens d'affaires de communiquer leur point de vue sur le mécanisme et veiller à ce que celui-ci soit utile à l'industrie canadienne.

Résultats obtenus en 2000

- Le Canada a réussi à négocier une nouvelle classification tarifaire favorable des véhicules tout-terrains (camions à benne), ce qui a amélioré la compétitivité des fournisseurs canadiens.
- Les fournisseurs étrangers, dont le Canada, se sont intéressés de près aux tentatives qu'a faites l'industrie sud-africaine pour relever les droits de douane sur l'orge brassicole importée.
- Dans le cadre d'un accord de financement conclu avec l'Agence canadienne de développement international, le Canada a aidé l'Afrique du Sud à élaborer une stratégie industrielle pour le secteur des technologies de l'information, dans l'optique de mieux faire profiter le secteur privé, local comme étranger, des nouveaux débouchés de ce marché.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- continuer de faire pression sur les autorités sud-africaines afin qu'elles tirent au clair et rationalisent les règles du contrôle des changes qui touchent les fusions éventuelles d'entreprises sud-africaines et canadiennes;
- veiller à ce que soient clarifiées les prescriptions d'échanges de contrepartie (civils et militaires) s'appliquant aux gros marchés publics, dont la non-transparence a causé des problèmes ces dernières années;
- évaluer la compétitivité du Canada en Afrique du Sud compte tenu de l'Accord de libre-échange Afrique du Sud–Union européenne, lequel a été conclu récemment et qui offre des conditions plus favorables aux fournisseurs européens;
- préconiser l'élimination des politiques protectionnistes qui empêchent les établissements d'enseignement étrangers de pénétrer le marché sud-africain;
- continuer de militer en faveur de la ratification d'un APIE.

8. Glossaire de termes

ACCORD SUR LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION (ATI) : Cet accord, conclu sous les auspices de l'OMC et auquel adhèrent plusieurs pays membres, prévoit l'élimination progressive des tarifs de la nation la plus favorisée applicables à de nombreux produits de technologie de l'information et de télécommunications. ***(ITA: Information Technology Agreement)***

ACCORDS ZÉRO-ZÉRO : Fait référence à un accord sur l'accès au marché où tous les pays participants éliminent les mêmes barrières sur les mêmes produits. Bien qu'il fasse habituellement référence à une élimination de tarif, un accord zéro-zéro peut également comprendre l'élimination des barrières non tarifaires. ***(Zero-for-Zero)***

ACCESSION : Processus par lequel un pays devient partie contractante à un accord multilatéral, comme l'OMC. Les négociations avec les parties contractantes de l'OMC, par exemple, déterminent les concessions (libéralisation du commerce) ou autres obligations particulières auxquelles un pays non membre doit s'engager avant d'avoir droit à tous les avantages qu'apporte l'accession à l'OMC. ***(Accession)***

AELE : Association européenne de libre-échange. À sa fondation en mai 1960, lors de la Conférence de Stockholm, elle comptait sept membres. En 1995, ils n'étaient plus que quatre (Islande, Norvège, Suisse et Liechtenstein) car les autres pays s'étaient joints à l'Union européenne. ***(EFTA: European Free Trade Association)***

AGCS : Accord général sur le commerce des services. Première série de règles et de disciplines convenues multilatéralement et ayant force exécutoire qui ait été négociée pour le commerce international des services. ***(GATS: General Agreement on Trade in Services)***

ALE : Accord de libre-échange et en particulier, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui est entré en vigueur le 1er janvier 1989. ***(FTA: Free Trade Agreement)***

ALECC : Accord de libre-échange Canada–Chili. Il est entré en vigueur le 5 juillet 1997. ***(CCFTA)***

ALECI : Accord de libre-échange Canada–Israël. Il est entré en vigueur le 1er janvier 1997. ***(CIFTA)***

ALENA : Accord de libre-échange nord-américain, comprenant le Canada, les États-Unis et le Mexique, entré en vigueur en janvier 1994. ***(NAFTA: North American Free Trade Agreement)***

ANTIDUMPING : Droits supplémentaires imposés par un pays importateur lorsque les importations sont facturées à un prix inférieur au prix demandé « normalement » sur le marché national de l'exportateur et causent un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur. ***(Anti-Dumping)***

APEC : Coopération économique Asie-Pacifique. Mécanisme composé de 21 membres du Pacifique qui désirent accroître la coopération économique dans cette région. Ses membres sont : l'Australie; le Brunéi Darussalam; le Canada; le Chili; la Chine; la République de Corée; les États-Unis; Hong Kong, Chine; l'Indonésie; le Japon; la Malaisie; le Mexique; la Nouvelle-Zélande; la Papouasie–Nouvelle-Guinée; le Pérou; les Philippines; la Russie; Singapour; le Taïpei chinois; la Thaïlande; le Vietnam. ***(APEC)***

BARRIÈRES NON TARIFAIRES (MESURES) : Mesures ou politiques gouvernementales autres que les tarifs des douanes qui limitent ou faussent le commerce international. On peut citer comme exemples les contingents d'importation, les pratiques discriminatoires pour les marchés publics ou les mesures pour protéger la propriété intellectuelle. Ces interventions sont devenues des obstacles au commerce relativement plus évidents, alors que les tarifs des douanes ont été réduits depuis la Seconde Guerre mondiale. ***(Non-Tariff Barriers—Measures)***

CADRE INTÉGRÉ : Plan dirigé par l'OMC et cinq organismes multilatéraux qui a pour but de fournir aux pays les moins développés une assistance technique dans le domaine du commerce et des activités liées au commerce, y compris sur le plan du renforcement des capacités des personnes et des institutions. ***(Integrated Framework)***

CONSOLIDATION : L'engagement d'un pays à maintenir un niveau de tarif donné ou une autre restriction légale (par exemple, en le protégeant de tout accroissement ou changement). ***(Binding)***

CONTINGENT : Limite explicite sur les quantités matérielles de produits déterminés qui peuvent être importés ou exportés pendant une période de temps précise, habituellement mesurée d'après le volume, mais quelquefois selon la valeur. Le contingent peut être appliqué sur une base « sélective », avec des limites variables établies selon le pays d'origine, ou sur une base globale qui ne spécifie que la limite totale et ainsi a tendance à avantager les fournisseurs les plus efficaces. ***(Quota)***

CONTINGENT TARIFAIRE : Droit de douane à deux volets. Les importations jusqu'à un certain niveau de contingent sont admises à un tarif de douane inférieur; les importations qui dépassent ce niveau sont admises à un tarif supérieur. ***(Tariff Rate Quota)***

CYCLE D'URUGUAY : Négociations commerciales multilatérales entamées dans le cadre du GATT à Punta del Este, en Uruguay, en septembre 1986, et conclues à Genève en décembre 1993; les ententes ont été signées par les ministres à Marrakech, au Maroc, en avril 1994. ***(Uruguay Round)***

DROITS COMPENSATEURS : Droits supplémentaires imposés par le pays importateur pour compenser les subventions gouvernementales dans le pays exportateur, quand les importations subventionnées causent un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur. (***Countervailing Duties***)

ÉVALUATION EN DOUANE : Détermination par les fonctionnaires des douanes de la valeur des marchandises importées afin de fixer le montant des droits exigibles dans le pays exportateur. Le Code d'évaluation en douane du GATT oblige les gouvernements qui le signent à déterminer la valeur des produits importés principalement d'après leur « valeur transactionnelle », c'est-à-dire le prix qui a été ou qui sera payé pour ceux-ci. ***(Customs Valuation)***

EXPROPRIATION : Saisie de produits privés par un gouvernement étranger sans compensation juste ou raisonnable donnée en contrepartie. (***Expropriation***)

GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Depuis 1947, institution multilatérale supervisant le système commercial mondial, remplacée par l'OMC en janvier 1995. (***GATT: General Agreement on Tariffs and Trade***)

GROUPE DE CAIRNS : Coalition de 18 pays exportateurs de produits agricoles (Afrique du Sud, Argentine, Australie, Bolivie, Brésil, Canada, Chili, Colombie, Costa Rica, Fidji, Guatemala, Indonésie, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Paraguay, Philippines, Thaïlande et Uruguay) qui élabore des propositions concernant l'agriculture depuis le Cycle d'Uruguay. ***(Cairns Group)***

INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT (IED) : Capitaux engagés dans une entreprise étrangère. L'investisseur peut prendre le contrôle partiel ou total de l'entreprise. Un investisseur qui acquiert 10 p. 100 ou plus des actions d'une entreprise étrangère effectue un investissement direct. (***Foreign Direct Investment***)

LIBÉRALISATION : Réductions des tarifs des douanes et autres mesures qui limitent le commerce mondial, unilatéralement, bilatéralement ou multilatéralement. ***(Liberalization)***

NPF : Traitement de la nation la plus favorisée (article 1 du GATT 1994) exigeant que les pays ne fassent pas de distinction entre les produits en fonction du pays d'origine ou de la destination. ***(MFN: Most-favoured-nation treatment)***

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques. Organisation composée de pays industrialisés, dont le siège est à Paris et qui est chargée d'étudier une gamme étendue de questions ayant trait à l'économie, au commerce, aux sciences et à l'éducation, ainsi que de collaborer dans ces domaines. ***(OECD: Organization for Economic Co-operation and Development)***

OMC : Organisation mondiale du commerce. Établie le 1er janvier 1995 pour remplacer le Secrétariat de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, elle est la pierre angulaire du système commercial mondial. ***(WTO: World Trade Organization)***

ORGANE D'APPEL DE L'OMC : Organe indépendant composé de sept membres qui, à la demande d'une ou plusieurs parties à un différend, examine les conclusions des rapports des groupes spéciaux. ***(WTO Appellate Body)***

PIB : Produit intérieur brut. Valeur totale des produits et des services produits par un pays. ***(GDP: Gross Domestic Product)***

PLAN D'ACTION COMMUN CANADA–UE : Signé le 17 décembre 1996, le Plan d'action est conçu pour resserrer les relations entre le Canada et l'UE et se compose de quatre parties, soit les relations économiques et commerciales, la politique étrangère et les questions de sécurité, les questions transnationales et l'établissement de liens. ***(Canada–EU Action Plan)***

PROGRAMME D'ACTION D'OSAKA : Adopté en 1995, le Programme d'action d'Osaka est le cadre pour la mise en oeuvre de la Déclaration des dirigeants (adoptée à Bogor, en Indonésie, en 1994), selon laquelle les économies membres de l'APEC établiraient un commerce libre et ouvert dans la région d'ici 2010/2020. ***(Osaka Action Agenda)***

PROGRAMME INCORPORÉ : Fait référence à un ensemble d'activités de l'OMC devant être entreprises à des moments différents, notamment les révisions et les négociations supplémentaires déjà inscrites dans les divers accords annexés à l'Accord de l'OMC, en plus des activités entraînées par des décisions ou des déclarations ministérielles adoptées lors de l'Acte final du Cycle d'Uruguay à la rencontre ministérielle de Marrakech, en avril 1994. ***(Built-in Agenda)***

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE : Expression collective utilisée pour désigner de nouvelles idées, des inventions, des conceptions, des écrits, des films, etc.; la propriété intellectuelle est protégée entre autres par les droits d'auteur, les brevets et les marques de commerce. ***(Intellectual Property)***

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS : Dispositions institutionnelles dans un accord commercial qui permettent de régler les divergences de vue entre les parties. ***(Dispute Settlement)***

RÈGLES D'ORIGINE : Lois, règlements et procédures administratives qui déterminent le pays d'origine d'un produit. Une décision sur l'origine prise par une autorité douanière peut déterminer si une expédition est soumise à un contingent, bénéficie d'une préférence tarifaire ou est touchée par un droit antidumping. Ces règles peuvent varier d'un pays à l'autre. ***(Rules of Origin)***

STRATÉGIE CANADIENNE POUR LE COMMERCE INTERNATIONAL (SCCI) : Projet comprenant une série de stratégies de commerce international touchant 27 secteurs industriels clés et créé pour faire en sorte que les stratégies et les initiatives internationales du gouvernement reflètent les besoins réels de l'industrie canadienne. ***(CIBS: Canada's International Business Strategy)***

SUBVENTION : Avantage économique accordé par un gouvernement aux producteurs, souvent pour renforcer leur compétitivité. La subvention peut être directe (subvention en espèces) ou indirecte (crédits à l'exportation à faible taux d'intérêt garantis par un organisme gouvernemental, par exemple). ***(Subsidy)***

TARIF APPLIQUÉ : Un tarif appliqué correspond au taux de taxation effectivement imposé à la frontière. ***(Applied Tariffs)***

TARIF DES DOUANES : Droits de douane sur les importations de produits, perçus soit sur la valeur (pourcentage de la valeur) ou sur une base déterminée (par exemple : 5 $ par 100 kg). Les tarifs des douanes donnent un avantage concurrentiel aux produits similaires fabriqués sur place et apportent des recettes au gouvernement. ***(Tariff)***

TRANSPARENCE : Visibilité et clarté des lois et des règlements. ***(Transparency)***

TRIBUNAL CANADIEN DU COMMERCE EXTÉRIEUR (TCCE) : Organisme chargé aux termes de la loi canadienne de constater les préjudices dans les cas de droits compensateurs et antidumping, et de donner des conseils au gouvernement sur d'autres questions relatives aux importations. ***(CITT: Canadian International Trade Tribunal)***

ZLEA : Zone de libre-échange des Amériques. Proposition d'accord entre 34 pays de l'hémisphère occidental en vue de créer une zone de libre-échange d'ici 2005; lancée à Miami en décembre 1994. ***(FTAA: Free Trade Area of the Americas)***

9. *Liste des acronymes*

ACIA	Agence canadienne d'inspection des aliments
ADN	Acide désoxyribonucléique
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AEIE	Agence d'examen de l'investissement étranger
AELE	Association européenne de libre-échange
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis
ALECC	Accord de libre-échange Canada–Chili
ALECI	Accord de libre-échange Canada–Israël
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMP	Accord sur les marchés publics
APEC	Coopération économique Asie-Pacifique
APIE	Accord de promotion et de protection de l'investissement étranger
ARM	Accord de reconnaissance mutuelle
ASEAN	Association des nations de l'Asie du Sud-Est
ATB	Accord sur les télécommunications de base
ATI	Accord sur les technologies de l'information
BPC	Biphényle polychloré
CARICOM	Communauté des Caraïbes
CCC	Corporation commerciale canadienne
CCN	Conseil canadien des normes
CDPC	Centre de droit et de politique commerciale
CEI	Commission économique intergouvernementale
CFE	Société d'électricité nationale du Mexique
CPAECI	Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international

ECCI	Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement
EDB	Economic Development Board (Singapour)
FHWA	(U.S.) Federal Highway Administration
FMI	Fonds monétaire international
FTA	(U.S.) Federal Transit Administration
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GTPS	Groupe de travail pour un partenariat spécial (Canada–Corée)
G-7/G-8	Groupe des Sept pays les plus industrialisés plus la Fédération de Russie
ICCU	Initiative commerciale Canada–Union européenne
ICDE	Investissement canadien direct à l'étranger
IED	Investissement étranger direct
ISO	Organisation internationale de normalisation
ITAR	Règlement relatif au commerce international des armes
ITC	(U.S.) International Trade Commission
JAS	Normes agricoles japonaises
JETRO	Organisation du commerce extérieur du Japon
LSI	Life Sciences Investments (Singapour)
MAECI	Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
MAFP	Ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches (Japon)
Mercosur	Marché commun du cône Sud (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay)
MIC	Mesure concernant les investissements et liée au commerce
MMPA	Loi américaine sur la protection des mammifères marins
NPF	Nation la plus favorisée
NSTB	National Science and Technology Board (Singapour)
NTT	Nippon Telegraph and Telephone
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OCE	Organisme de classification enregistré
OGM	Organisme génétiquement modifié
OHE	Organisme d'homologation enregistré
OMC	Organisation mondiale du commerce
ORD	Organe de règlement des différends
OTC	Obstacle technique au commerce
PAC	Politique agricole commune
PAI	Plan d'action individuelle
PEMEX	Société pétrolière nationale du Mexique
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
RCTM	Régime de contrôle de la technologie relative aux missiles
R-D	Recherche-développement
SEE	Société pour l'expansion des exportations
SPS	Sanitaire et phytosanitaire
TEA-21	(U.S.) Transportation Equity Act for the 21st Century
TEC	Tarif extérieur commun
THC	Delta-9-tétrahydrocannabinol
TI	Technologies de l'information
UE	Union européenne
USDA	Département de l'agriculture des États-Unis
ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques

10. Statistiques du commerce international du Canada

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

COMMERCE DU CANADA AVEC LE MONDE, BASE DE LA BALANCE DES PAIEMENTS *(en millions de dollars)*

1988	143 533	132 715	10 818	1988	1 267	25 863	-6 596
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
1990	152 056	141 000	11 056	1990	22 381	33 018	-10 637
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
1992	163 464	154 430	9 034	1992	25 122	37 245	-12 123
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
1994	228 167	207 873	20 294	1994	32 750	44 413	-11 663
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
1996	280 079	237 689	42 391	1996	39 886	48 961	-9 076
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
1998	322 517	303 420	19 097	1998	48 848	55 809	-6 961
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
2000	417 658	363 164	54 494	2000	56 229	6 814	-6 585

Note : D'autres données statistiques ainsi qu'une analyse sur la performance du commerce et de l'investissement du Canada sont disponibles dans le « Deuxième rapport annuel sur le commerce international au Canada », qui sera publié prochainement.

Source : Statistique Canada, Base de la balance des paiements, Catalogue 67-001

Commerce du Canada avec le monde, Base de la balance des paiements *(en millions de dollars)*

1988	143 533	132 715	10 818	1988	1 267	25 863	-6 596
1989	**146 962**	**139 216**	**7 746**	**1989**	**20 777**	**28 923**	**-8 146**
1990	152 056	141 000	11 056	1990	22 381	33 018	-10 637
1991	**147 669**	**140 658**	**7 011**	**1991**	**23 324**	**34 743**	**-11 419**
1992	163 464	154 430	9 034	1992	25 122	37 245	-12 123
1993	**190 213**	**177 123**	**13 090**	**1993**	**28 230**	**41 840**	**-13 610**
1994	228 167	207 873	20 294	1994	32 750	44 413	-11 663
1995	**265 334**	**229 937**	**35 397**	**1995**	**35 796**	**45 933**	**-10 136**
1996	280 079	237 689	42 391	1996	39 886	48 961	-9 076
1997	**301 544**	**277 751**	**23 793**	**1997**	**43 496**	**52 853**	**-9 357**
1998	322 517	303 420	19 097	1998	48 848	55 809	-6 961
1999	**360 609**	**326 821**	**33 788**	**1999**	**51 755**	**57 824**	**-6 069**
2000	417 658	363 164	54 494	2000	56 229	6 814	-6 585

Note : D'autres données statistiques ainsi qu'une analyse sur la performance du commerce et de l'investissement du Canada sont disponibles dans le « Deuxième rapport annuel sur le commerce international au Canada », qui sera publié prochainement.

Source : Statistique Canada, Base de la balance des paiements, Catalogue 67-001

EXPORTATIONS DU CANADA PAR GROUPE DE MARCHANDISES, BASE DE LA BALANCE DES PAIEMENTS *(en millions de dollars)*

Exportations de biens												
Produits de l'agriculture et de la pêche	**12 326**	**11 572**	**13 318**	**13 119**	**15 339**	**16 152**	**18 814**	**20 966**	**23 168**	**24 963**	**25 143**	**25 568**	**27 577**
Produits énergétiques	12 771	13 726	13 961	14 109	15 452	17 751	19 200	20 393	26 010	27 089	23 901	29 722	52 538
Produits forestiers	**21 588**	**21 465**	**20 336**	**18 598**	**20 017**	**23 380**	**29 128**	**36 745**	**34 471**	**34 853**	**35 174**	**39 117**	**41 381**
Biens industriels	31 943	32 273	32 128	31 252	32 380	35 219	42 498	50 899	52 283	56 066	57 453	57 429	64 612
Machines et équipements	**21 665**	**23 962**	**28 854**	**29 294**	**31 893**	**36 848**	**45 700**	**56 032**	**61 896**	**68 219**	**78 823**	**85 985**	**105 574**
Produits de l'automobile	34 724	33 971	34 677	32 495	38 101	48 609	57 608	62 917	63 370	69 009	77 415	95 494	96 297
Biens de consommation	**2 812**	**2 637**	**3 348**	**3 474**	**4 469**	**5 608**	**7 102**	**8 316**	**9 501**	**10 667**	**12 424**	**13 471**	**14 669**
Importations de biens													
Produits de l'agriculture et de la pêche	**7 558**	**8 256**	**8 739**	**9 004**	**9 736**	**11 014**	**12 577**	**13 375**	**14 138**	**15 646**	**17 262**	**17 643**	**18 568**
Produits énergétiques	5 176	6 221	8 198	6 629	6 478	6 969	6 960	7 237	9 605	10 629	8 679	10 709	17 753
Produits forestiers	**1 293**	**1 358**	**1 324**	**1 218**	**1 387**	**1 566**	**1 810**	**2 038**	**1 914**	**2 386**	**2 498**	**2 741**	**3 064**
Biens industriels	25 557	26 929	26 325	24 688	27 278	32 162	39 187	45 569	46 483	54 559	60 286	62 131	70 461
Machines et équipements	**40 721**	**43 303**	**42 918**	**42 885**	**46 674**	**53 096**	**65 717**	**75 700**	**76 613**	**91 315**	**101 303**	**108 168**	**122 740**
Produits de l'automobile	33 193	31 943	30 480	30 961	33 680	39 944	47 835	50 086	51 107	60 826	66 763	75 916	77 404
Biens de consommation	**13 568**	**15 023**	**15 853**	**16 615**	**18 943**	**21 368**	**23 441**	**25 546**	**25 840**	**29 726**	**34 574**	**36 954**	**40 080**
Balance des exportations de biens													
Produits de l'agriculture et de la pêche	**4 768**	**3 316**	**4 579**	**4 115**	**5 603**	**5 138**	**6 236**	**7 591**	**9 030**	**9 317**	**7 881**	**7 925**	**9 009**
Produits énergétiques	7 595	7 505	5 763	7 480	8 974	10 782	12 240	13 156	16 405	16 461	15 222	19 013	34 785
Produits forestiers	**20 295**	**20 107**	**19 012**	**17 380**	**18 630**	**21 814**	**27 318**	**34 707**	**32 557**	**32 467**	**32 676**	**36 376**	**38 317**
Biens industriels	6 386	5 344	5 803	6 564	5 102	3 057	3 311	5 331	5 801	1 507	-2 833	-4 702	-5 849
Machines et équipements	**-19 056**	**-19 341**	**-14 064**	**-13 591**	**-14 781**	**-16 248**	**-20 017**	**-19 668**	**-14 717**	**-23 096**	**-22 480**	**-22 183**	**-17 166**
Produits de l'automobile	1 531	2 028	4 197	1 534	4 421	8 665	9 773	12 832	12 263	8 183	10 652	19 578	18 893
Biens de consommation	**-10 756**	**-12 386**	**-12 505**	**-13 141**	**-14 474**	**-15 760**	**-16 339**	**-17 231**	**-16 339**	**-19 059**	**-22 150**	**-23 483**	**-25 411**

Note : Les totaux n'incluent pas les transactions spéciales et les autres ajustements de la balance des paiements tels que les frais de transports. D'autres données statistiques ainsi qu'une analyse sur la performance du commerce et de l'investissement du Canada sont disponibles dans le « Deuxième rapport annuel sur le commerce international au Canada », qui sera publié prochainement.

Source : Statistique Canada, Base de la balance des paiements, Catalogue 67-001

COMMERCE DU CANADA PAR TYPE DE SERVICES, BASE DE LA BALANCE DES PAIEMENTS *(en millions de dollars)*

Exportations de services												
Voyages	**6 292**	**6 680**	**7 398**	**7 691**	**7 898**	**8 480**	**9 558**	**10 819**	**11 749**	**12 221**	**13 986**	**15 114**	**15 749**
Transports	4 130	4 701	4 920	4 883	5 232	5 790	6 678	7 207	7 905	8 409	8 882	9 385	**10 684**
Services commerciaux	**7 963**	**8 479**	**9 061**	**9 814**	**11 080**	**13 113**	**15 492**	**16 805**	**19 357**	**21 936**	**25 039**	**26 227**	**28 771**
Services gouvernementaux	882	917	1 003	937	912	847	1 022	965	875	930	941	1 029	**1 025**
Importations de services													
Voyages	**8 445**	**9 827**	**12 757**	**13 753**	**14 255**	**14 359**	**13 678**	**14 093**	**15 353**	**15 895**	**15 943**	**16 858**	**17 983**
Transports	5 849	6 233	6 746	6 760	7 989	9 883	10 528	10 911	10 567	11 512	11 720	12 068	**13 806**
Services commerciaux	**10 722**	**11 995**	**12 554**	**13 208**	**14 050**	**16 859**	**19 602**	**20 260**	**22 381**	**24 792**	**27 466**	**28 227**	**30 369**
Services gouvernementaux	847	868	962	1 022	951	739	605	669	661	654	681	672	**656**
Balance des services													
Voyages	**-2 153**	**-3 147**	**-5 359**	**-6 062**	**-6 357**	**-5 879**	**-4 120**	**-3 274**	**-3 604**	**-3 674**	**-1 957**	**-1 744**	**-2 235**
Transports	-1 719	-1 532	-1 826	-1 877	-2 757	-4 093	-3 849	-3 703	-2 662	-3 103	-2 837	-2 683	**-3 122**
Services commerciaux	**-2 759**	**-3 516**	**-3 493**	**-3 394**	**-2 970**	**-3 746**	**-4 110**	**-3 455**	**-3 023**	**-2 855**	**-2 427**	**-2 001**	**-1 598**
Services gouvernementaux	36	49	41	-85	-39	108	417	296	214	276	260	358	**369**

Note : D'autres données statistiques ainsi qu'une analyse sur la performance du commerce et de l'investissement du Canada sont disponibles dans le « Deuxième rapport annuel sur le commerce international au Canada », qui sera publié prochainement.

Source : Statistique Canada, Base de la balance des paiements, Catalogue 67-001

Exportations du Canada par groupe de marchandises, Base de la balance des paiements *(en millions de dollars)*

Exportations de biens													
Produits énergétiques	12 771	13 726	13 961	14 109	15 452	17 751	19 200	20 393	26 010	27 089	23 901	29 722	**52 538**
Biens industriels	31 943	32 273	32 128	31 252	32 380	35 219	42 498	50 899	52 283	56 066	57 453	57 429	**64 612**
Produits de l'automobile	34 724	33 971	34 677	32 495	38 101	48 609	57 608	62 917	63 370	69 009	77 415	95 494	**96 297**
Importations de biens													
Produits énergétiques	5 176	6 221	8 198	6 629	6 478	6 969	6 960	7 237	9 605	10 629	8 679	10 709	**17 753**
Biens industriels	25 557	26 929	26 325	24 688	27 278	32 162	39 187	45 569	46 483	54 559	60 286	62 131	**70 461**
Produits de l'automobile	33 193	31 943	30 480	30 961	33 680	39 944	47 835	50 086	51 107	60 826	66 763	75 916	**77 404**
Balance des exportations de biens													
Produits énergétiques	7 595	7 505	5 763	7 480	8 974	10 782	12 240	13 156	16 405	16 461	15 222	19 013	**34 785**
Biens industriels	6 386	5 344	5 803	6 564	5 102	3 057	3 311	5 331	5 801	1 507	-2 833	-4 702	**-5 849**
Produits de l'automobile	1 531	2 028	4 197	1 534	4 421	8 665	9 773	12 832	12 263	8 183	10 652	19 578	**18 893**

Note : Les totaux n'incluent pas les transactions spéciales et les autres ajustements de la balance des paiements tels que les frais de transports. D'autres données statistiques ainsi qu'une analyse sur la performance du commerce et de l'investissement du Canada sont disponibles dans le « Deuxième rapport annuel sur le commerce international au Canada », qui sera publié prochainement.

Source : Statistique Canada, Base de la balance des paiements, Catalogue 67-001

COMMERCE DU CANADA PAR TYPE DE SERVICES, BASE DE LA BALANCE DES PAIEMENTS *(en millions de dollars)*

Exportations de services												
Transports	4 130	4 701	4 920	4 883	5 232	5 790	6 678	7 207	7 905	8 409	8 882	9 385	**10 684**
Services gouvernementaux	882	917	1 003	937	912	847	1 022	965	875	930	941	1 029	**1 025**
Importations de services													
Transports	5 849	6 233	6 746	6 760	7 989	9 883	10 528	10 911	10 567	11 512	11 720	12 068	**13 806**
Services gouvernementaux	847	868	962	1 022	951	739	605	669	661	654	681	672	**656**
Balance des services													
Transports	-1 719	-1 532	-1 826	-1 877	-2 757	-4 093	-3 849	-3 703	-2 662	-3 103	-2 837	-2 683	**-3 122**
Services gouvernementaux	36	49	41	-85	-39	108	417	296	214	276	260	358	**369**

Note : D'autres données statistiques ainsi qu'une analyse sur la performance du commerce et de l'investissement du Canada sont disponibles dans le « Deuxième rapport annuel sur le commerce international au Canada », qui sera publié prochainement.

Source : Statistique Canada, Base de la balance des paiements, Catalogue 67-001

COMMERCE DE MARCHANDISES DU CANADA PAR MARCHÉS PRINCIPAUX, BASE DE LA BALANCE DES PAIEMENTS *(en millions de dollars)*

Exportations de biens vers :													
Royaume-Uni	3 798	3 740	3 862	3 243	3 415	3 211	3 677	4 377	4 608	4 462	4 913	5 355	**6 448**
Japon	8 998	9 285	8 538	7 644	8 254	9 185	10 788	13 286	12 423	12 268	9 594	9 218	**9 919**
Autres pays	14 355	13 576	14 928	16 082	15 877	16 558	18 754	23 538	22 702	21 516	18 043	16 603	**18 941**
Importations de biens de :													
Royaume-Uni	4 733	4 706	5 022	4 317	4 015	4 484	4 854	4 899	5 581	6 129	6 083	7 688	**12 372**
Japon	8 024	8 366	8 319	8 749	8 913	8 478	8 315	8 428	7 227	8 711	9 658	10 594	**11 718**
Autres pays	13 021	14 750	14 754	15 275	16 599	19 691	20 127	20 761	20 835	21 955	23 321	25 216	**31 371**
					154 430	177 123	207 873						
Solde commercial :													
Royaume-Uni	- 936	- 965	-1 159	-1 074	- 600	-1 272	-1 177	- 522	- 973	-1 667	-1 170	-2 333	**-5 923**
Japon	973	919	219	-1 104	- 660	707	2 473	4 858	5 196	3 557	-63	-1 376	**-1 798**
Autres pays	1 333	-1 172	174	808	- 721	-3 134	-1 373	2 777	1 867	- 440	-5 278	-8 613	**-12 430**

Note : L'UE (Union européenne) comprend : l'Autriche, la Belgique, le Danemark, la Finlande, la France, la Grèce, l'Irlande, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, l'Espagne, la Suède et le Royaume-Uni. Autres pays de l'OCDE : l'Australie, le Canada, l'Islande, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, la Suisse, la Turquie, la République tchèque, la Hongrie, la Pologne et la Corée du Sud. (L'UE, les États-Unis et le Japon sont aussi membres de l'OCDE.) D'autres données statistiques ainsi qu'une analyse sur la performance du commerce et de l'investissement du Canada sont disponibles dans le « Deuxième rapport annuel sur le commerce international au Canada », qui sera publié prochainement.

Source : Statistique Canada, Base de la balance des paiements, Catalogue 67-001

Commerce de marchandises du Canada par marchés principaux, Base de la balance des paiements *(en millions de dollars)*

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exportations de biens vers :													
États-Unis	105 291	108 025	111 566	108 615	123 377	149 099	181 049	205 691	222 461	242 679	269 516	309 397	**359 630**
Royaume-Uni	3 798	3 740	3 862	3 243	3 415	3 211	3 677	4 377	4 608	4 462	4 913	5 355	**6 448**
Autres pays de l'UE	7 911	8 697	9 264	9 341	9 362	8 798	9 363	13 879	12 796	12 587	12 890	12 875	**14 559**
Japon	8 998	9 285	8 538	7 644	8 254	9 185	10 788	13 286	12 423	12 268	9 594	9 218	**9 919**
Autres pays de l'OCDE	3 181	3 641	3 899	2 745	3 179	3 361	4 536	4 563	5 088	8 033	7 560	7 161	**8 159**
Autres pays	14 355	13 576	14 928	16 082	15 877	16 558	18 754	23 538	22 702	21 516	18 043	16 603	**18 941**
Importations de biens de :													
États-Unis	92 497	97 298	97 512	97 577	110 379	130 244	155 660	172 517	180 010	211 461	233 777	249 325	**267 578**
Royaume-Uni	4 733	4 706	5 022	4 317	4 015	4 484	4 854	4 899	5 581	6 129	6 083	7 688	**12 372**
Autres pays de l'UE	10 735	9 974	10 418	10 190	9 908	9 542	11 550	15 390	14 995	18 118	19 188	20 744	**21 200**
Japon	8 024	8 366	8 319	8 749	8 913	8 478	8 315	8 428	7 227	8 711	9 658	10 594	**11 718**
Autres pays de l'OCDE	3 703	4 125	4 975	4 551	4 616	4 684	7 365	7 942	9 041	11 377	11 393	13 254	**18 925**
Autres pays	13 021	14 750	14 754	15 275	16 599	19 691	20 127	20 761	20 835	21 955	23 321	25 216	**31 371**
					154 430	177 123	207 873						
Solde commercial :													
États-Unis	12 795	10 725	14 054	11 037	12 998	18 855	25 388	33 174	42 451	31 218	35 739	60 072	**92 053**
Royaume-Uni	- 936	- 965	-1 159	-1 074	- 600	-1 272	-1 177	- 522	- 973	-1 667	-1 170	-2 333	**-5 923**
Autres pays de l'UE	-2 825	-1 276	-1 155	- 849	- 546	- 744	-2 187	-1 511	-2 198	-5 532	-6 298	-7 869	**-6 641**
Japon	973	919	219	-1 104	- 660	707	2 473	4 858	5 196	3 557	-63	-1 376	**-1 798**
Autres pays de l'OCDE	- 523	- 484	-1 077	-1 805	-1 437	-1 322	-2 829	-3 379	-3 953	-3 343	-3 833	-6 093	**-10 766**
Autres pays	1 333	-1 172	174	808	- 721	-3 134	-1 373	2 777	1 867	- 440	-5 278	-8 613	**-12 430**

Note : l'UE (Union européenne) comprend : l'Autriche, la Belgique, le Danemark, la Finlande, la France, la Grèce, l'Irlande, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, l'Espagne, la Suède et le Royaume-Uni. Autres pays de l'OCDE : l'Australie, le Canada, l'Islande, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, la Suisse, la Turquie, la République tchèque, la Hongrie, la Pologne et la Corée du Sud. (l'UE, les États-Unis et le Japon sont aussi membres de l'OCDE.) D'autres données statistiques ainsi qu'une analyse sur la performance du commerce et de l'investissement du Canada sont disponibles dans le « Deuxième rapport annuel sur le commerce international au Canada », qui sera publié prochainement.

Source : Statistique Canada, Base de la balance des paiements, Catalogue 67-001

INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS AU CANADA, PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE *(en millions de dollars)*

1988	76 049	15 696	9 747	3 568	114 175
1989	80 427	15 556	12 342	4 769	122 664
1990	84 089	17 185	14 339	5 222	130 932
1991	86 396	16 224	14 908	5 596	135 234
1992	88 161	16 799	15 056	5 962	137 918
1993	90 600	15 872	15 732	6 249	141 493
1994	102 629	14 693	16 824	6 587	154 594
1995	112 948	14 097	21 778	6 987	168 167
1996	120 527	14 233	23 911	7 864	180 418
1997	132 950	15 375	25 554	8 022	197 885
1998	150 194	15 205	30 030	8 337	219 220
1999	173 340	14 229	30 931	6 362	239 972

INVESTISSEMENTS CANADIENS À L'ÉTRANGER, PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE *(en millions de dollars)*

1988	51 025	8 812	5 291	481	79 763
1989	56 578	11 085	6 247	507	89 851
1990	60 049	13 527	7 098	917	98 402
1991	63 379	15 262	8 505	2 182	109 068
1992	64 502	12 271	9 071	2 521	111 691
1993	67 677	12 907	11 478	2 845	122 427
1994	77 987	15 038	15 620	3 485	146 315
1995	84 562	16 412	18 106	2 739	161 237
1996	93 886	17 825	19 193	2 676	180 616
1997	105 683	21 828	22 158	2 985	209 678
1998	124 405	22 783	28 571	3 404	246 313
1999	134 281	22 885	26 033	4 076	257 408

Note : D'autres données statistiques ainsi qu'une analyse sur la performance du commerce et de l'investissement du Canada sont disponibles dans le « Deuxième rapport annuel sur le commerce international au Canada », qui sera publié prochainement.

Source : Statistique Canada, Base de la balance des paiements, Catalogue 67-202